OCTAVA EDICIÓN

Teorías de la PERSONALIDAD

Jess Feist • Gregory J. Feist • Tomi-Ann Roberts

McGraw Hill Education

Teorías
de la
personalidad

Teorías de la personalidad

Octava edición

Jess Feist
McNeese State University

Gregory J. Feist
San Jose State University

Tomi-Ann Roberts
Colorado College

Revisión técnica

Ana María Hinojosa Lara
Instituto de Ciencias de la Salud
Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo

Mc Graw Hill Education

MÉXICO • BOGOTÁ • BUENOS AIRES • CARACAS • GUATEMALA • MADRID • NUEVA YORK
SAN JUAN • SANTIAGO • SAO PAULO • AUCKLAND • LONDRES • MILÁN • MONTREAL
NUEVA DELHI • SAN FRANCISCO • SINGAPUR • ST. LOUIS • SIDNEY • TORONTO

Director general: Miguel Ángel Toledo Castellanos
Coordinador sponsor: Jesús Mares Chacón
Coordinadora editorial: Marcela I. Rocha Martínez
Editora de desarrollo: Karen Estrada Arriaga
Supervisor de producción: Zeferino García García
Traducción: María del Pilar Obón León

TEORÍAS DE LA PERSONALIDAD
Octava edición

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra,
por cualquier medio, sin la autorización escrita del editor.

DERECHOS RESERVADOS © 2014, respecto a la segunda edición en español por
McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
Edificio Punta Santa Fe
Prolongación Paseo de la Reforma 1015, Torre A
Piso 17, Colonia Desarrollo Santa Fe,
Delegación Álvaro Obregón
C.P. 01376, México, D. F.
Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 736

ISBN: 978-607-15-1200-0
ISBN (edición anterior): 978-84-481-5650-3

Traducido de la octava edición de *Theories of Personality*, by Jess Feist, Gregory J. Feist, and Tomi-Ann Roberts.
© 2013 by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. ISBN: 978-0-07-353219-3

GRG 04/14

1234567890
Impreso en México

2356789014
Printed in Mexico

Acerca de los autores

Jess Feist es profesor emérito del departamento de psicología en la McNeese State University, Lake Charles, Luisiana. Además de ser coautor de *Teorías de la personalidad*, séptima edición, ha escrito, en coautoría con Linda Brannon, *Health Psychology: An Introduction to Behavior and Health*, quinta edición. Tiene un título de pasante de St. Mary of the Plains y títulos universitarios de la Wichita State University y la Universidad de Kansas. Su objeto de investigación son los recuerdos de la infancia temprana.

Gregory J. Feist es profesor asociado de psicología en el Departamento de Psicología de la San Jose State University. También impartió clases en el College of William & Mary y en la Universidad de California, Davis. Recibió su título de doctorado en psicología de la personalidad por la Universidad de California en Berkeley y su título de pasante por la Universidad de Massachusetts-Amherst en 1985. Ha publicado prolíficamente sobre la psicología de la creatividad, la psicología de la ciencia y el desarrollo del talento científico. Su libro más reciente, *The Psychology of Science and the Origins of the Scientific Mind*, obtuvo el Premio William James Book otorgado por la American Psychological Association (APA). Es presidente fundador de la International Society for the Psychology of Science y Technology y editor en jefe y fundador de la *Journal of Psychology of Science y Tecnhology.* Su investigación sobre la creatividad ha sido reconocida con el premio Early Career de la División de la Psicología de la Estética, Artes y Creatividad (División 10) de la APA, y es ex presidente de la División 10.

Tomi-Ann Roberts es profesora Winkler Herman de psicología en el Colorado College. Obtuvo su grado en psicología social y de la personalidad en 1990 por la Universidad de Stanford, y su maestría en psicología por el Smith College en 1985. Sus publicaciones en las áreas de la psicología de género, personalidad y emociones incluyen la teoría de la cosificación, una teoría original que ha generado una gran cantidad de investigación sobre las causas y consecuencias de ver como objetos a niñas y mujeres. El primer artículo en coautoría sobre este tema es el más citado en los 35 años de historia del boletín *Psychology of Women Quarterly*. Se desempeñó en la Fuerza de Trabajo sobre la Sexualización de las Niñas de la APA, es coautora de *The Sexualization of Girls and Girlhood; Causes, Consequences and Resistance* (2012), y sigue trabajando en la investigación empírica, trabajo de consulta aplicada y esfuerzos mediáticos en este campo. Además de ser docente tanto de psicología como de estudios de género en el Colorado College, actualmente participa en el comité ejecutivo de la División 35 de la APA, dirige la Fuerza de Trabajo para la Educación a través de la Investigación Feminista, y es instructora certificada en yoga de la risa.

Contenido

PREFACIO xiii

PARTE UNO Introducción 1

CAPÍTULO 1
Introducción a la teoría de la personalidad 2

¿Qué es la personalidad? 3
¿Qué es una teoría? 4
Definición de teoría 4
Teoría y conceptos relacionados 4
¿Por qué existen diferentes teorías? 5
Las personalidades de los teóricos y sus teorías de la personalidad 5
¿Qué hace útil a una teoría? 6
Investigación sobre las teorías de la personalidad 8
Concepto de humanidad 9
Conceptos clave 10

PARTE DOS Teorías psicodinámicas 11

CAPÍTULO 2
Freud: el psicoanálisis 12

Perspectiva general de la teoría psicoanalítica 13
Biografía de Sigmund Freud 13
Niveles de vida mental 17
El inconsciente 17
El preconsciente 18
El consciente 18
Los sustratos de la mente 18
El ello 19
El yo 20
El superyó 20
Dinámicas de la personalidad 21
Las pulsiones 21
La ansiedad 22
Mecanismos de defensa 23
Represión 23
Formación reactiva 24
Desplazamiento 24
Fijación 24
Regresión 24
Proyección 25
Introyección 25
Sublimación 25
Fases del desarrollo 25
Periodo infantil 26
Periodo de latencia 30
Fase genital 30
Madurez 30
Aplicaciones de la teoría psicoanalítica 31
Primeras técnicas terapéuticas de Freud 31
Técnicas terapéuticas posteriores de Freud 31
Análisis de los sueños 32
Lapsus 34
Investigación relacionada 34
Procesos mentales inconscientes 35
El placer y el ello: la inhibición y el yo 35
Represión, inhibición y mecanismos de defensa 36
Investigación sobre los sueños 37
Crítica a la teoría de Freud 38
¿Entendió Freud a las mujeres, el género y la sexualidad? 38
¿Puede decirse que Freud fue un científico? 40
Concepto de humanidad 41
Conceptos clave 42

CAPÍTULO 3
Adler: la psicología individual 43

Perspectiva general de la psicología individual 44
Biografía de Alfred Adler 44
Introducción a la teoría de Adler 46
La lucha por el éxito o la superioridad 47
El objetivo final 47
La fuerza de lucha como forma de compensación 48
La lucha por la superioridad personal 48
La lucha por el éxito 48
Percepciones subjetivas 49
Ficcionalismo 49
Inferioridades físicas 49
Unidad y coherencia de la personalidad 49
Dialecto de los órganos 50
Consciente e inconsciente 50
Interés social 50
Orígenes del interés social 50
Importancia del interés social 51
Estilo de vida 52
Capacidad creativa 52
Desarrollo anormal 53
Descripción general 53
Factores externos que influyen en la inadaptación 53
Tendencias protectoras 54
Protesta masculina 55
Aplicaciones de la psicología individual 56
Constelación familiar 56
Primeros recuerdos 57
Sueños 58
Psicoterapia 58

Investigación relacionada ... 59
Efectos del orden de nacimiento ... 59
Recuerdos tempranos y elección de carrera ... 60
Infancia temprana y problemas de salud ... 60
Crítica a la teoría de Adler ... 61
Concepto de humanidad ... 62
Conceptos clave ... 63

CAPÍTULO 4
Jung: la psicología analítica ... 64
Perspectiva general de la psicología analítica ... 65
Biografía de Carl Jung ... 65
Niveles de la psique ... 68
La conciencia ... 68
El inconsciente personal ... 68
El inconsciente colectivo ... 69
Los arquetipos ... 69
Dinámicas de la personalidad ... 74
Causalidad y teleología ... 74
Progresión y regresión ... 75
Tipos psicológicos ... 75
Actitudes ... 75
Funciones ... 76
Desarrollo de la personalidad ... 78
Fases de desarrollo ... 78
Autorrealización ... 79
Métodos de investigación de Jung ... 80
Test de asociación de palabras ... 80
Análisis de los sueños ... 80
Imaginación activa ... 81
Psicoterapia ... 82
Investigación relacionada ... 83
Tipo de personalidad e inversión financiera ... 83
Tipo de personalidad y liderazgo ... 84
Crítica a la teoría de Jung ... 84
Concepto de humanidad ... 85
Conceptos clave ... 86

CAPÍTULO 5
Klein: la teoría de las relaciones objetales ... 87
Perspectiva general de la teoría de las relaciones objetales ... 88
Biografía de Melanie Klein ... 88
Introducción a la teoría de las relaciones objetales ... 90
Vida psíquica del niño ... 90
Fantasías ... 90
Objetos ... 91
Posiciones ... 91
Posición esquizoparanoide ... 91
Posición depresiva ... 92
Mecanismos de defensa psíquicos ... 92
Introyección ... 92
Proyección ... 93
Escisión ... 93
Identificación proyectiva ... 93
Internalizaciones ... 93
El yo ... 93
El superyó ... 94
El complejo de Edipo ... 94
Perspectivas posteriores de las relaciones objetales ... 95
Perspectiva de Margaret Mahler ... 95
Perspectiva de Heinz Kohut ... 97
Teoría del apego de John Bowlby ... 98
Mary Ainsworth y la situación extraña ... 99
Psicoterapia ... 100
Investigación relacionada ... 100
Trauma infantil y relaciones objetales del adulto ... 100
La teoría del apego y las relaciones entre adultos ... 101
Crítica a la teoría de las relaciones objetales ... 102
Concepto de humanidad ... 103
Conceptos clave ... 103

CAPÍTULO 6
Horney: el psicoanálisis interpersonal ... 105
Perspectiva general del psicoanálisis interpersonal ... 106
Biografía de Karen Horney ... 106
Introducción al psicoanálisis interpersonal ... 107
Comparación entre Horney y Freud ... 108
La influencia de la cultura ... 108
La importancia de las experiencias de la infancia ... 108
Hostilidad básica y ansiedad básica ... 109
Instintos compulsivos ... 109
Necesidades neuróticas ... 110
Tendencias neuróticas ... 110
Conflictos intrapsíquicos ... 112
La imagen idealizada del sí mismo ... 113
Odio a sí mismo ... 115
Psicología femenina ... 115
Psicoterapia ... 116
Investigación relacionada ... 117
Desarrollo y validación de una nueva medición de las teorías neuróticas de Horney ... 117
¿Puede el neuroticismo ser algo bueno en ciertos casos? ... 118
Crítica a la teoría de Horney ... 118
Concepto de humanidad ... 119
Conceptos clave ... 120

CAPÍTULO 7
Fromm: el psicoanálisis humanista ... 121
Perspectiva general del psicoanálisis humanista ... 122
Biografía de Erich Fromm ... 122
Supuestos básicos de Fromm ... 124
Las necesidades humanas ... 124
Relación ... 125
Trascendencia ... 125
Arraigo ... 125
Sentido de identidad ... 126
Marco de orientación ... 126
Resumen de las necesidades humanas ... 127

El peso de la libertad ... 127
Mecanismos de huida ... 127
Libertad positiva ... 128
Orientaciones de carácter ... 128
Orientaciones improductivas ... 128
Orientación productiva ... 129
Trastornos de la personalidad ... 130
Necrofilia ... 130
Narcisismo maligno ... 130
Simbiosis incestuosa ... 130
Psicoterapia ... 131
Métodos de investigación de Fromm ... 132
El carácter social en un pueblo de México ... 132
Estudio psicohistórico de Hitler ... 133
Investigación relacionada ... 134
Distanciamiento de la cultura y bienestar ... 134
Autoritarismo y temor ... 134
Crítica a la teoría de Fromm ... 135
Concepto de humanidad ... 136
Conceptos clave ... 137

CAPÍTULO 8
Erikson: la teoría posfreudiana ... 138
Perspectiva general de la teoría posfreudiana ... 139
Biografía de Erik Erikson ... 139
El yo en la teoría posfreudiana ... 141
La influencia de la sociedad ... 141
Principio epigenético ... 142
Etapas del desarrollo psicosocial ... 142
Lactancia ... 143
Primera infancia ... 145
Edad del juego ... 146
Edad escolar ... 147
Adolescencia ... 147
Adultez joven ... 149
Adultez ... 150
Vejez ... 150
Resumen del ciclo de vida ... 151
Métodos de investigación de Erikson ... 152
Estudios antropológicos ... 152
Psicohistoria ... 153
Investigación relacionada ... 154
¿La identidad precede a la intimidad? ... 154
Generatividad contra estancamiento ... 155
Crítica a la teoría de Erikson ... 155
Concepto de humanidad ... 156
Conceptos clave ... 157

PARTE TRES Teorías humanistas existenciales ... 159

CAPÍTULO 9
Maslow: la teoría holístico-dinámica ... 160
Perspectiva general de la teoría holístico-dinámica ... 161
Biografía de Abraham H. Maslow ... 161
Concepto de motivación de Maslow ... 163
Jerarquía de las necesidades ... 164
Necesidades estéticas ... 166
Necesidades neuróticas ... 166
Consideraciones generales sobre las necesidades ... 167
Autorrealización ... 168
Búsqueda de la persona autorrealizada de Maslow ... 169
Criterios para la autorrealización ... 169
Valores de las personas autorrealizadas ... 169
Características de las personas autorrealizadas ... 170
Amor, sexo y autorrealización ... 173
Filosofía de la ciencia ... 174
Herramientas para medir la autorrealización ... 174
El complejo de Jonás ... 175
Psicoterapia ... 176
Investigación relacionada ... 176
Necesidades de deficiencia, valores B y autoestima ... 177
Psicología positiva ... 178
Crítica a la teoría de Maslow ... 178
Concepto de humanidad ... 179
Conceptos clave ... 180

CAPÍTULO 10
Rogers: la teoría centrada en la persona ... 182
Perspectiva general de la teoría centrada en la persona ... 183
Biografía de Carl Rogers ... 183
La teoría centrada en la persona ... 185
Supuestos básicos ... 185
El sí mismo y la autorrealización ... 186
La conciencia ... 187
Convertirse en persona ... 188
Obstáculos para la salud psicológica ... 188
Psicoterapia ... 190
Condiciones ... 190
Proceso ... 192
Resultados ... 193
La persona del mañana ... 194
Filosofía de la ciencia ... 195
Los estudios de Chicago ... 196
Hipótesis ... 196
Método ... 196
Resultados ... 197
Resumen de los resultados ... 197
Investigación relacionada ... 198
Teoría de la autodiscrepancia ... 198
Motivación y búsqueda de metas personales ... 198
Crítica a la teoría de Rogers ... 200
Concepto de humanidad ... 200
Conceptos clave ... 201

CAPÍTULO 11
May: la psicología existencial ... 203
Perspectiva general de la psicología existencial ... 204

Biografía de Rollo May ... 204
Antecedentes del existencialismo ... 206
¿Qué es el existencialismo? ... 207
Conceptos básicos ... 207
El caso de Philip ... 208
Ansiedad ... 209
Ansiedad normal ... 209
Ansiedad neurótica ... 209
Culpa ... 210
Intencionalidad ... 210
Cuidado, amor y voluntad ... 211
La unión del amor y la voluntad ... 211
Formas de amor ... 211
Libertad y destino ... 212
Definición de libertad ... 212
Formas de libertad ... 213
¿Qué es el destino? ... 213
El destino de Philip ... 213
La fuerza del mito ... 214
Psicopatología ... 215
Psicoterapia ... 215
Investigación relacionada ... 216
Prominencia de la muerte y negación de nuestra naturaleza animal ... 216
El ejercicio físico como defensa contra la conciencia de la muerte ... 217
¿Existe un lado bueno de la conciencia de la mortalidad? ... 218
Crítica a la teoría de May ... 219
Concepto de humanidad ... 220
Conceptos clave ... 220

PARTE CUATRO Teorías de los rasgos ... 223

CAPÍTULO 12
Allport: la psicología del individuo ... 224
Perspectiva general de la psicología del individuo de Allport ... 225
Biografía de Gordon Allport ... 225
Enfoque de la teoría de la personalidad de Allport ... 226
¿Qué es la personalidad? ... 226
¿Qué papel desempeña la motivación consciente? ... 227
¿Cuáles son las características de una persona equilibrada? ... 227
Estructura de la personalidad ... 228
Rasgos personales ... 229
Motivación ... 230
Una teoría de la motivación ... 230
Autonomía funcional ... 231
El estudio del individuo ... 233
Ciencia morfogénica ... 233
Los diarios de Marion Taylor ... 234
Las cartas de Jenny ... 234
Investigación relacionada ... 236
Orientación religiosa intrínseca versus extrínseca ... 236
Cómo reducir el prejuicio: contacto óptimo ... 237
Crítica a la teoría de Allport ... 238
Concepto de humanidad ... 239
Conceptos clave ... 240

CAPÍTULO 13
McCrae y Costa: la teoría de los cinco factores ... 241
Perspectiva general de las teorías de los rasgos y factores ... 242
El trabajo innovador de Raymond B. Cattell ... 242
Principios básicos del análisis factorial ... 243
Los cinco grandes factores: ¿taxonomía o teoría? ... 244
Biografías de Robert R. McCrae y Paul T. Costa júnior ... 244
En busca de los cinco grandes factores ... 245
El descubrimiento de los cinco factores ... 246
Descripción de los cinco factores ... 246
Evolución de la teoría de los cinco factores ... 247
Unidades de la teoría de los cinco factores ... 247
Postulados básicos ... 250
Investigación relacionada ... 251
Rasgos y desempeño académico ... 251
Rasgos, uso de internet y bienestar ... 252
Rasgos y emoción ... 253
Crítica a las teorías de los rasgos y factores ... 254
Concepto de humanidad ... 255
Conceptos clave ... 255

PARTE CINCO Teorías biológicas y evolucionistas ... 257

CAPÍTULO 14
La teoría factorial basada en la biología de Eysenck ... 258
Perspectiva general de la teoría de los rasgos basada en la biología ... 259
Biografía de Hans J. Eysenck ... 260
El modelo factorial de Eysenck ... 261
Criterios para la identificación de factores ... 262
Jerarquía de la organización de la conducta ... 262
Aspectos de la personalidad ... 262
Extraversión ... 263
Neuroticismo ... 265
Psicoticismo ... 266
Medición de la personalidad ... 266
Bases biológicas de la personalidad ... 267
La personalidad como predictor ... 267
Personalidad y conducta ... 267
Personalidad y enfermedad ... 268
Investigación relacionada ... 269
La biología de los rasgos de personalidad ... 269

Crítica a la teoría basada en la biología de Eysenck ... 270
Concepto de humanidad ... 271
Conceptos clave ... 271

CAPÍTULO 15
Buss: la teoría evolucionista de la personalidad ... 272

Panorama general de la teoría evolucionista ... 273
Biografía de David Buss ... 274
Principios de la psicología evolucionista ... 275
La teoría evolucionista de la personalidad ... 276
La naturaleza y la crianza en la personalidad ... 276
Problemas adaptativos y sus soluciones (mecanismos) ... 277
Mecanismos evolucionados ... 278
Orígenes de las diferencias individuales ... 280
Teorías evolucionistas de la personalidad neo-bussianas ... 281
Malentendidos comunes en la teoría evolucionista ... 282
La evolución implica determinismo genético (el comportamiento como labrado en piedra y el vacío de influencia del entorno) ... 282
La ejecución de las adaptaciones requiere de mecanismos conscientes ... 283
Los mecanismos están óptimamente diseñados ... 283
Investigación relacionada ... 283
Temperamento y entorno prenatal y posnatal ... 283
Personalidad y genética ... 284
Personalidad animal ... 285
Crítica de la teoría evolucionista de la personalidad ... 286
Concepto de humanidad ... 287
Conceptos clave ... 288

PARTE SEIS Teorías cognitivas y del aprendizaje ... 289

CAPÍTULO 16
Skinner: el análisis de la conducta ... 290

Perspectiva general del análisis de la conducta ... 291
Biografía de B. F. Skinner ... 291
Precursores del conductismo científico de Skinner ... 294
El conductismo científico ... 294
Filosofía de la ciencia ... 295
Características de la ciencia ... 295
Condicionamiento ... 296
Condicionamiento clásico ... 296
Condicionamiento operante ... 296
El organismo humano ... 301
Selección natural ... 301
Evolución cultural ... 302
Estados internos ... 302
Conducta compleja ... 303
Control de la conducta humana ... 304
La personalidad enferma ... 306
Estrategias de resistencia ... 306
Conductas inadecuadas ... 306
Psicoterapia ... 306
Investigación relacionada ... 307
Influencia del condicionamiento sobre la personalidad ... 307
Influencia de la personalidad sobre el condicionamiento ... 308
El refuerzo y el cerebro ... 309
Crítica a la teoría de Skinner ... 310
Concepto de humanidad ... 311
Conceptos clave ... 312

CAPÍTULO 17
Bandura: la teoría del aprendizaje social ... 314

Perspectiva general de la teoría del aprendizaje social ... 315
Biografía de Albert Bandura ... 315
Aprendizaje ... 316
Aprendizaje por observación ... 316
Aprendizaje a través de la experiencia ... 318
Determinismo recíproco triádico ... 318
Un ejemplo de determinismo recíproco triádico ... 319
Encuentros casuales y hechos fortuitos ... 319
Capacidad de acción humana ... 320
Elementos básicos de la capacidad de acción humana ... 320
Autoeficacia ... 321
Acciones de los demás ... 323
Eficacia colectiva ... 323
Autocontrol ... 324
Factores externos y autocontrol ... 324
Factores internos y autocontrol ... 325
El autocontrol por la acción moral ... 326
Comportamiento disfuncional ... 327
Depresión ... 328
Fobias ... 328
Agresividad ... 328
Terapia ... 329
Investigación relacionada ... 330
Autoeficacia y terrorismo ... 330
Autoeficacia y diabetes ... 331
La teoría del aprendizaje social se vuelve global ... 331
Crítica a la teoría de Bandura ... 332
Concepto de humanidad ... 332
Conceptos clave ... 334

CAPÍTULO 18
Rotter y Mischel: la teoría del aprendizaje sociocognitivo ... 335

Perspectiva general de la teoría del aprendizaje sociocognitivo ... 336
Biografía de Julian Rotter ... 336
Introducción a la teoría del aprendizaje social de Rotter ... 337
Predicción de conductas específicas ... 337
Potencial de conducta ... 338
Expectativas ... 338
Valor de refuerzo ... 338

Situación psicológica ... 339
Fórmula predictiva básica ... 339
Predicción de conductas generales ... 340
Expectativas generalizadas ... 340
Necesidades ... 340
Fórmula predictiva general ... 342
Control interno-externo del refuerzo ... 343
Escala de confianza interpersonal ... 344
Conducta inadaptiva ... 345
Psicoterapia ... 345
Cambiar los objetivos ... 346
Eliminar las bajas expectativas ... 346
Introducción a la teoría de la personalidad de Mischel ... 347
Biografía de Walter Mischel ... 347
Antecedentes del sistema cognitivo-afectivo de la personalidad ... 348
Paradoja de la consistencia ... 349
Interacción persona-situación ... 349
Sistema cognitivo-afectivo de la personalidad ... 350
Predicción del comportamiento ... 350
Variables de situación ... 351
Unidades cognitivo-afectivas ... 352
Investigación relacionada ... 354
Locus de control y los héroes del Holocausto ... 354
Interacción persona-situación ... 355
Autocontrol a lo largo de la vida ... 356
Crítica a la teoría del aprendizaje sociocognitivo ... 356
Concepto de humanidad ... 357
Conceptos clave ... 358

CAPÍTULO 19
Kelly: la psicología de los constructos personales ... 359
Perspectiva general de la teoría de los constructos personales ... 360
Biografía de George Kelly ... 360
Perspectiva filosófica de Kelly ... 361
La persona como científico ... 362
El científico como persona ... 362
Alternativismo constructivo ... 362
Constructos personales ... 363
Postulado fundamental ... 363
Corolarios ... 364
Aplicaciones de la teoría de los constructos personales ... 368
Desarrollo anormal ... 368
Psicoterapia ... 370
El Test del repertorio de constructos de roles ... 370
Investigación relacionada ... 371
El género como constructo personal ... 372
Entender el prejuicio internalizado a través de la teoría del constructo personal ... 373
Constructos personales y los cinco grandes ... 374
Crítica a la teoría de Kelly ... 374
Concepto de humanidad ... 375
Conceptos clave ... 376

CRÉDITOS FOTOGRÁFICOS ... **379**

ÍNDICE ANALÍTICO ... **381**

Prefacio

¿Qué hace que las personas se comporten de una manera determinada? ¿Son las personas, en general, conscientes de lo que hacen, o su conducta se debe a motivos ocultos e inconscientes? ¿Son algunas personas por naturaleza buenas y otras malas, o tienen el potencial de serlo? ¿Es el comportamiento humano en gran medida producto de la naturaleza o está determinado por factores del entorno? ¿Podemos elegir libremente la manera de moldear nuestra personalidad o dependemos de fuerzas que escapan a nuestro control? ¿Cuál es la mejor manera de describir a las personas: estudiar las semejanzas entre ellas, o es precisamente la singularidad la característica dominante de los humanos? ¿Por qué algunas personas sufren trastornos de la personalidad, mientras otras parecen avanzar hacia el equilibrio psicológico?

Estas preguntas han sido planteadas y debatidas por filósofos, especialistas y religiosos durante varios milenios, pero casi todos estos debates se basaban en opiniones personales afectadas por consideraciones políticas, económicas, religiosas y sociales. A finales del siglo XIX, la humanidad empezó a avanzar en su capacidad de organizar, explicar y predecir sus propios actos. La aparición de la psicología como estudio científico del comportamiento humano marcó el nacimiento de un enfoque más sistemático en el estudio de la personalidad humana.

Los primeros teóricos de la personalidad, como Sigmund Freud, Alfred Adler y Carl Jung, se basaron sobre todo en observaciones clínicas para construir sus modelos sobre el comportamiento humano. Aunque sus datos eran más sistemáticos y fiables que los de otros observadores anteriores a ellos, estos teóricos siguieron utilizando sus puntos de vista personales y, por ello, crearon conceptos muy diferentes sobre la naturaleza de la humanidad.

Los teóricos de la personalidad posteriores empezaron a utilizar métodos empíricos para estudiar la conducta humana; creaban modelos provisionales, comprobaban sus hipótesis y, a continuación, reformulaban los modelos. En otras palabras, aplicaban las herramientas de la investigación y las teorías científicas al estudio de la personalidad. Obviamente, la ciencia no está exenta de especulación, imaginación y creatividad que, por otro lado, son necesarias para la formulación de teorías. Cada uno de los teóricos de la personalidad estudiados en este libro construyó una teoría basada tanto en observaciones empíricas como en especulación imaginativa. Además, cada una de ellas es un reflejo de la personalidad de su creador.

Por tanto, las diferentes teorías analizadas en estas páginas son un reflejo del origen, las experiencias familiares, los estudios y la experiencia profesional de sus creadores. La utilidad de cada una, sin embargo, no se ha evaluado según la personalidad de su autor, sino según su capacidad para 1) generar investigación, 2) prestarse a comprobación o refutación, 3) asimilar los conocimientos empíricos existentes y 4) sugerir respuestas prácticas para los problemas cotidianos. Por tanto, evaluaremos cada una de las teorías según estos cuatro criterios, junto con los criterios de 5) coherencia interna y 6) simplicidad. Por otro lado, algunas teorías de la personalidad han abonado otros terrenos, como el de la sociología, la pedagogía, la psicoterapia, la publicidad, la administración de empresas, la mitología, la orientación psicológica, el arte, la literatura y la religión.

La octava edición

La octava edición de *Teorías de la personalidad* continúa resaltando los rasgos sólidos y únicos de ediciones anteriores, como las perspectivas generales que aparecen casi al inicio de cada capítulo, un estilo ameno, los estimulantes conceptos de humanidad desde la perspectiva de cada uno de los teóricos y las evaluaciones estructuradas de cada teoría. Existen lecturas sugeridas y comentadas en línea en el sitio web del libro en http://www.mhhe.com/uni/feisttp8e para facilitar la investigación en línea. Al igual que en ediciones previas, la octava edición se basa en las fuentes originales y en la formulación más reciente de cada teoría. Sólo se incluyen los conceptos y modelos anteriores si han conservado su importancia en la teoría más reciente, o se proporcionan antecedentes vitales para entender la teoría final.

Hemos desarrollado, en algunos capítulos selectos, una característica mejorada para la web titulada "Conozca más acerca de", que lleva al lector a información adicional en el sitio del libro.

La octava edición de *Teorías de la personalidad* utiliza un lenguaje claro, conciso y comprensible, así como un estilo informal de escritura. El libro está diseñado para estudiantes universitarios y quienes tienen un mínimo conocimiento de psicología deberían poder entenderlo. No obstante, hemos tratado de no simplificar demasiado y de no alterar el significado original del teórico. Asimismo, hemos realizado amplias comparaciones entre teóricos donde es apropiado, y hemos incluido muchos ejemplos que ilustran la forma en que pueden aplicarse las distintas teorías a situaciones cotidianas. El glosario, que está disponible en el sitio web del libro, contiene definiciones de los términos técnicos, los cuales aparecen en negritas dentro del texto.

La presente edición sigue proporcionando una extensa cobertura de los teóricos de la personalidad más influyentes. Hace hincapié en la personalidad normal, aunque también hemos incluido breves exposiciones sobre la anormalidad, así como métodos de psicoterapia, donde resulta apropiado. Dado que cada teoría es una expresión de la perspectiva única de su creador acerca del mundo y la humanidad, en el sitio web del libro, incluimos amplia información bibliográfica sobre cada teórico, para que los lectores puedan tener la oportunidad de familiarizarse tanto con el teórico como con su teoría.

¿Qué hay de nuevo?

Por primera vez desde la primera edición de *Teorías de la personalidad*, agregamos un nuevo capítulo y una nueva sección. En seguimiento a la teoría de la personalidad vigente, incluimos una sección sobre teorías biológicas y un nuevo capítulo sobre la teoría evolucionista de la personalidad (David Buss). Además, movimos a Eysenck a la sección de teorías biológicas, dado su hincapié primario en el fundamento biológico de la personalidad. Para hacer espacio a este nuevo capítulo, sacamos uno de los siete capítulos psicoanalíticos (capítulo 8: Sullivan: La teoría interpersonal, 6a. ed.) y lo colocamos en la página web como suplemento.

El orden de las secciones y capítulos continúa siguiendo principalmente la naturaleza histórica y conceptual de las teorías. Después del capítulo introductorio, el capítulo 1, presentamos las teorías psicodinámicas de Sigmund Freud, Alfred Adler, Carl Jung, Melanie Klein Karen Horney, Erich Fromm y Erik Erikson. En seguida vienen las teorías humanistas existenciales de Abraham Maslow, Carl Rogers y Rollo May. Después están las teorías de los rasgos de Gordon Allport, y de Robert McCrae y Paul Costa, hijo, seguidas de las teorías biológicas y evolucionistas de Hans Eysenck y David Buss. El conjunto final de capítulos incluye las teorías conductistas y de aprendizaje social de B F. Skinner, Albert Bandura, Julian Rotter, Walter Mischel y George Kelly, aunque la teoría de este último prácticamente desafía cualquier categorización. Esta nueva organización brinda al lector una mejor perspectiva de la cronología general y el desarrollo de las teorías de la personalidad.

Como en cada nueva edición, también hemos actualizado las secciones de "Investigación relacionada" de cada una de las teorías. Por ejemplo, un estudio explora si el concepto humanista de "valoración organísmica" de Carl Rogers funciona entre los supervivientes del cáncer. El estudio demostró un crecimiento personal significativo entre estas personas que fue más allá de la mera ilusión; los pacientes reportaron transiciones reales de valorar más las metas materialistas a valorar más profundamente las metas personales de realización en el curso de su tratamiento contra el cáncer. En el capítulo de Albert Bandura, analizamos nuevas aplicaciones de su teoría sociocognitiva de la personalidad a problemas globales como el crecimiento demográfico. Él y sus colegas han colaborado con compañías productoras mediáticas para realizar series que construyen un sentido de eficacia personal entre los telespectadores en los ámbitos de planeación familiar y *empowerment* de las mujeres, y estos esfuerzos han demostrado ser notablemente eficaces para provocar un verdadero cambio de comportamiento que podría ayudar a salvar nuestro planeta.

Material complementario

Esta obra cuenta con varios recursos complementarios de apoyo al docente, los cuales están disponibles para los profesores que adopten la obra. Para más información consulte a su representante de McGraw-Hill local.

Agradecimientos

Finalmente, deseamos expresar nuestra gratitud a las personas que han contribuido a la realización de este libro. En primer lugar, estamos agradecidos por la valiosa ayuda de la gente que revisó las ediciones previas de *Teorías de la personalidad.* Sus evaluaciones y sugerencias nos ayudaron mucho en la preparación de esta nueva edición. Entre estos revisores se encuentran: Robert J. Drummond, University of North Florida; Lena K. Ericksen, Western Washington University; Charles S. Johnson, William Rainey Harper College; Alan Lipman, George Washington University; John Phelan, Eric Rettinger, Elizabeth Rellinger, Evert Community College; Linda Sayers, Richard Stockton College de Nueva Jersey; Mark E. Sibicky, Marietta College; Connie Veldink, Illinois College; Dennis Wanamaker; Kevin Simpson, Concordia University; Lisa Lockhart, Texas A&M University, Kingsville; Natalie Denburg, Clínicas y Hospitales de la Universidad de Iowa; Kristine Anthis, Southern Connecticut State University; Eros DeSouza, Illinois State University; Yozan D. Mosig, University of Nebraska-Kearney; Angie Fournier, Virginia Wesleyan College; Atara Mcnamara, Boise State University; Randi Smith, Metro State College de Denver, y Myra Spindel, Florida International University-Miami. Gracias también a las alumnas del Colorado College Jenny Wool y Emma Agnew por su ayuda en las secciones actualizadas de la investigación relacionada de los teóricos humanistas.

Adicionalmente, nuestro agradecimiento a los siguientes revisores, cuyas opiniones nos ayudaron a estructurar la octava edición: Carrie Hall, Miami University of Ohio; Kennethg Walters, State University of New York en Oneonta, y Melissa Wright, Northwest Vista College.

Apreciamos el sólido apoyo que tuvimos por parte de nuestro editor. Quisiéramos expresar nuestro agradecimiento especial a Nancy Welcher, gerente de marca; Mike Sugarman, director; Lisa Pinto, directora ejecutiva de desarrollo;

Penina Braffman, directora editorial, y Adina Lonn, coordinadora editorial.

Asimismo estamos en deuda con Albert Bandura por sus útiles comentarios respecto al capítulo que trata sobre la teoría del aprendizaje social. Queremos agradecer también a estos otros téoricos de la personalidad por tomarse el tiempo para discutir las secciones correspondientes en ediciones previas de este libro: Albert Bandura, Hans J. Eysenck†, Robert McCrae, Paul T. Costa, hijo, Carl R. Rogers†, Linda Brannon y Erika Rosenberg, y gracias especiales a Annika y Mia Davis por su apoyo emocional y otras importantes contribuciones.

Como siempre, agradecemos y apreciamos los comentarios de los lectores, que nos ayudan a seguir mejorando *Teorías de la personalidad.*

Jess Feist
Lake Charles, LA

Gregory J. Feist
Oakland, CA

Tomi-Ann Roberts
Colorado Springs, CO

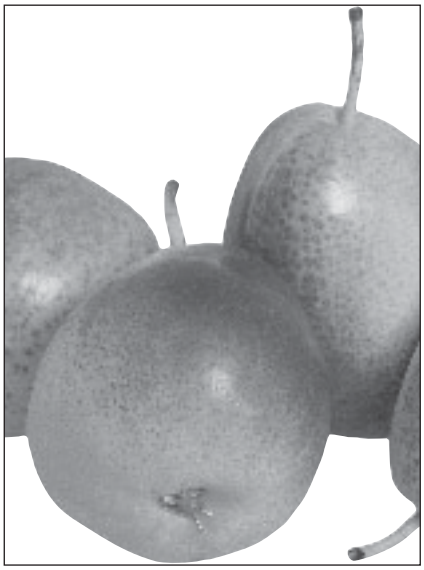
PARTE UNO

Introducción

Capítulo 1 *Introducción a la teoría de la personalidad* 2

CAPÍTULO 1

Introducción a la teoría de la personalidad



- ***¿Qué es la personalidad?***
- ***¿Qué es una teoría?***
  - Definición de teoría
  - Teoría y conceptos relacionados
  - ¿Por qué existen diferentes teorías?
  - Las personalidades de los teóricos y sus teorías de la personalidad
  - ¿Qué hace útil a una teoría?
- ***Concepto de humanidad***
- ***Investigación sobre las teorías de la personalidad***
- ***Conceptos clave***

¿Por qué las personas se comportan de una manera determinada? ¿Tienen alguna posibilidad de elección a la hora de formar su personalidad? ¿A qué se deben las semejanzas y diferencias entre los individuos? ¿Qué lleva a las personas mostrar comportamientos previsibles? ¿Por qué son imprevisibles? ¿Existen fuerzas ocultas, inconscientes, que controlan su conducta? ¿Qué factores provocan los trastornos mentales? ¿El comportamiento humano está determinado por la herencia o por el entorno?

Durante siglos, filósofos, teólogos y otros pensadores han planteado estas preguntas en su reflexión sobre la naturaleza humana, e incluso se han llegado a cuestionar si esta existe realmente. Hasta hace relativamente poco, los estudiosos más prominentes habían avanzado poco en su búsqueda de respuestas satisfactorias a estas preguntas. Sin embargo, hace más de un siglo, Sigmund Freud empezó a asociar las especulaciones filosóficas con un método científico incipiente. Como neurólogo con formación científica, comenzó a escuchar a sus pacientes para descubrir qué conflictos se ocultan detrás de los distintos síntomas. "Escuchar se convirtió para Freud en algo más que un arte: llegó a ser un método, un camino privilegiado hacia el conocimiento, facilitado por lo que le decían sus pacientes" (Gay, 1988, p. 70).

De hecho, Freud fue el primero en desarrollar una teoría de la personalidad verdaderamente moderna, basada principalmente en sus observaciones clínicas. Él desarrolló una teoría universal que intentaba explicar las personalidades de toda la gente. Como veremos en el curso de este libro, muchos otros teóricos han desarrollado grandes teorías alternativas desde distintos puntos de vista. La tendencia general en el transcurso del siglo XX fue basar cada vez más las teorías en observaciones científicas en lugar de clínicas. Sin embargo, ambas fuentes tienen fundamentos válidos para las teorías de la personalidad.

¿Qué es la personalidad?

Los seres humanos no son los únicos seres singulares ni cambiantes. Los organismos de todas las especies vivas muestran diferencias o variabilidad. De hecho, animales como los pulpos, los pájaros, los cerdos, los caballos, los gatos y los perros tienen diferencias individuales consistentes en comportamiento —que también se conoce como personalidad— en su misma especie (Dingemanse, Both, Drent, Van Oers y Van Noordwijk, 2002; Gosling y John, 1999; Weinstein, Capitanio y Gosling, 2008). Pero el grado en que los seres humanos varían de uno a otro, tanto física como psicológicamente, es bastante sorprendente y de alguna forma única entre las especies. Algunos somos callados e introvertidos, otros necesitan el contacto y la estimulación social; algunos somos calmados y equilibrados, mientras que otros son tensos y persistentemente ansiosos. En este libro exploramos las explicaciones e ideas que varios hombres y mujeres tienen respecto a la forma en que surgen estas diferencias en la personalidad humana.

Existe una cierta divergencia entre los psicólogos en cuanto al significado del concepto de personalidad, aunque casi todos están de acuerdo en que la palabra *personalidad* deriva del latín ***persona***, que hacía referencia a la máscara teatral que llevaban los actores romanos en sus representaciones de las tragedias griegas. Estos actores clásicos romanos llevaban una máscara (persona) para proyectar hacia el público un papel o una apariencia falsa. Evidentemente, esta visión superficial de la personalidad no es una definición satisfactoria ya que cuando los psicólogos usan el término *personalidad* se refieren a algo más que el papel que las personas representan en el mundo.

Sin embargo, los teóricos de la personalidad no se han puesto de acuerdo en la definición de este término, y han desarrollado teorías fundamentales porque no han coincidido sobre su naturaleza, y porque cada uno de ellos abordaba la personalidad desde un punto de vista propio. Los teóricos de la personalidad que presentamos en este libro tienen historias personales muy variadas. Algunos nacieron en Europa y pasaron toda su vida allí; otros nacieron en Europa, pero emigraron a otras partes del mundo, sobre todo a Estados Unidos; otros más, en cambio, nacieron en Estados Unidos y pasaron toda su vida allí. Muchos de ellos estuvieron influidos por experiencias religiosas a edades tempranas, otros no. La mayoría, aunque no todos, estudiaron psiquiatría o psicología. Muchos se inspiraron en sus experiencias como psicoterapeutas, otros se han basado más bien en la investigación empírica para recopilar datos sobre la personalidad humana. Aunque todos han tratado de alguna manera lo que denomina-mos personalidad, cada uno de ellos ha enfocado este concepto general desde una perspectiva distinta. Algunos intentaron construir una teoría integral, otros fueron

No hay dos personas, ni siquiera los gemelos idénticos, que tengan exactamente la misma personalidad.

menos ambiciosos y abordaron solo algunos aspectos de la personalidad. Pocos han definido formalmente el concepto de personalidad, pero todos han aportado su propia visión de este.

Aunque no existe ninguna definición aceptada por todos los teóricos de la personalidad, podemos decir que la **personalidad** es un patrón de rasgos relativamente permanentes y de características singulares que confieren coherencia e individualidad al comportamiento de una persona (Roberts y Mroczek, 2008). Los **rasgos** contribuyen a las diferencias de comportamiento, la coherencia a lo largo del tiempo de dicho comportamiento y la estabilidad de este en distintas situaciones. Los rasgos pueden ser individuales, comunes a todos los miembros de un mismo grupo o comunes a todos los miembros de una especie, pero el patrón es diferente para cada individuo, por tanto, aunque en ciertos aspectos muestre semejanzas con otros individuos, cada persona tiene una personalidad única. Las **características** son cualidades exclusivas de un individuo que incluyen atributos como el temperamento, el aspecto físico y la inteligencia.

¿Qué es una teoría?

La palabra "teoría" tiene la dudosa distinción de ser uno de los términos que más se presta a ser utilizado e interpretado de manera errónea. Algunas personas contrastan la teoría con la verdad o con los hechos, pero esta antítesis demuestra que no entienden el significado de ninguno de los tres términos. En ciencia, las teorías son herramientas que se usan para generar investigación y organizar las observaciones, pero ni las verdades ni los hechos tienen lugar en la terminología científica.

Definición de teoría

Una teoría científica es *un conjunto de supuestos relacionados entre sí que permiten a los científicos utilizar el razonamiento deductivo lógico para formular hipótesis comprobables*. Esta definición precisa una aclaración. En primer lugar, una teoría es un conjunto de supuestos. Un supuesto por sí solo nunca puede cumplir todos los requisitos para ser una teoría útil; por ejemplo, no podría integrar varias observaciones, algo deseable en una teoría útil.

En segundo lugar, una teoría es un conjunto de supuestos *relacionados* entre sí. Los supuestos aislados no pueden generar hipótesis significativas ni tener coherencia interna, dos requisitos que debería cumplir toda teoría útil.

Un tercer término clave en la definición es el de *supuestos*. Los componentes de una teoría no son hechos demostrados en el sentido de que se haya establecido de manera absoluta su validez. Sin embargo, son aceptados *como si* fueran ciertos. Esto se hace por motivos prácticos, para que los científicos puedan realizar investigaciones útiles, cuyos resultados permitan seguir construyendo y remodelando la teoría original.

En cuarto lugar, el investigador usa el *razonamiento deductivo lógico* para formular hipótesis. Los principios de una teoría se deben plantear con suficiente precisión y coherencia lógica como para permitir al científico deducir claramente las hipótesis. Estas no son componentes de la teoría, sino que se derivan de ella. A partir de la teoría general, y usando el razonamiento deductivo, el científico debe formular una hipótesis concreta que se pueda comprobar. Si las proposiciones teóricas generales son ilógicas, resultan estériles y no permiten formular hipótesis. Además, si un investigador utiliza una lógica incorrecta para deducir hipótesis, la investigación resultante no tendrá sentido y no aportará nada al proceso de construcción de la teoría.

La parte final de la definición incluye el calificativo *comprobable*. Si una hipótesis no se puede comprobar de alguna manera, no tendrá ningún valor. No es necesario comprobarla inmediatamente, pero debe sugerir la posibilidad de que, en el futuro, los científicos desarrollen los medios necesarios para verificarla.

Teoría y conceptos relacionados

A veces se confunde la teoría con la filosofía, la especulación, la hipótesis o la taxonomía. Aunque el concepto de teoría está relacionado con cada uno de estos términos, no coincide con ninguno de ellos.

Filosofía

En primer lugar, la teoría está relacionada con la filosofía, pero es un término mucho más limitado. *Filosofía* significa amor por la sabiduría y los filósofos son personas que buscan conocer a través del pensamiento y el razonamiento; no son científicos ya que, por lo general, no realizan estudios controlados en su búsqueda del saber. La filosofía abarca diversas ramas, una de las cuales es la **epistemología**, que se ocupa de la naturaleza del conocimiento. La teoría tiene una relación más cercana a esta rama de la filosofía porque es una herramienta utilizada por los científicos en su búsqueda del conocimiento.

Las teorías no definen cómo "deberían" ser las cosas, por tanto, un conjunto de principios sobre cómo se debería vivir la vida no puede ser una teoría, ya que este tipo de principios implican valores y son cuestiones propias de la filosofía. Aunque las teorías no están exentas de valores, se construyen sobre la base de la evidencia científica que se ha alcanzado de una manera relativamente imparcial, por lo que no hay teorías sobre por qué la sociedad debería ayudar a las personas sin hogar o sobre la definición de una gran obra de arte.

La filosofía trata sobre cómo deberían ser las cosas; la teoría, en cambio, estudia series de estructuras condicionales

si, entonces, pero la valoración de los resultados de estas afirmaciones queda fuera del ámbito de la teoría. Por ejemplo, una teoría podría decirnos que si los niños crecen aislados, totalmente separados de otros humanos y sin contacto alguno con ellos, no aprenderán el lenguaje humano, no mostrarán conductas de apego hacia los padres, etc., pero esta afirmación no dice nada sobre los aspectos morales de este modo de criar a los niños.

Especulación

En segundo lugar, las teorías se basan en la especulación, pero son mucho más que meras conjeturas. No proceden de la mente de un gran pensador ni están aisladas de las observaciones empíricas, sino que están estrechamente ligadas a una serie de datos recopilados de manera empírica y a la ciencia.

¿Cuál es la relación entre teoría y ciencia? La **ciencia** es la rama del saber que se ocupa de la observación y clasificación de datos y la verificación de leyes generales mediante la comprobación de hipótesis. Las teorías son herramientas útiles empleadas por los científicos para dar significado y orden a las observaciones. Además, las teorías ofrecen un terreno fértil para producir hipótesis comprobables. Sin una teoría que dé cohesión a las diversas observaciones e indique la dirección de las investigaciones, la ciencia quedaría muy debilitada.

Las teorías no son fantasías inútiles creadas por eruditos sin sentido práctico que temen ensuciarse las manos con los instrumentos de investigación científica. De hecho, las teorías son muy prácticas y resultan fundamentales para el avance de toda ciencia. La especulación y la observación empírica son dos pilares fundamentales en la construcción de la teoría, pero la especulación no debe avanzar sin límites por delante de la observación controlada.

Hipótesis

Aunque la teoría es un concepto más limitado que la filosofía, es un término más amplio que la hipótesis. Una buena teoría es capaz de generar muchas hipótesis. Una **hipótesis** es una conjetura o predicción lo suficientemente específica como para que se pueda comprobar su validez usando un método científico. Una teoría es demasiado general como para prestarse a su comprobación directa, pero puede generar cientos de hipótesis. Las hipótesis, por tanto, son más específicas que las teorías de las que proceden. Sin embargo, no debemos confundir al hijo con el padre.

Es obvio que existe una relación estrecha entre una teoría y una hipótesis. Al usar el *razonamiento deductivo* (que va de lo general a lo específico), un investigador puede extraer hipótesis comprobables a partir de una teoría útil y después comprobarlas. Los resultados de estas comprobaciones, independientemente de que confirmen o invaliden las hipótesis, sirven para realimentar la teoría. Al emplear el *razonamiento inductivo* (que va de lo específico a lo general), el investigador puede modificar la teoría para que refleje los resultados de las comprobaciones. A medida que la teoría se va ampliando y modificando es posible extraer de ella otras hipótesis y, al comprobarlas, estas a su vez permitirán seguir remodelando la teoría.

Taxonomía

Una **taxonomía** es una clasificación de cosas según las relaciones naturales que existen entre ellas. Las taxonomías son fundamentales para el desarrollo de la ciencia porque, sin la clasificación de la información, la ciencia no podría avanzar. Sin embargo, una clasificación por sí sola no constituye una teoría, aunque las taxonomías pueden evolucionar y llegar a ser teorías cuando empiezan a generar hipótesis comprobables y a explicar las conclusiones de las investigaciones. Por ejemplo, Robert McCrae y Paul Costa empezaron su investigación clasificando a los individuos según cinco rasgos o factores de la personalidad estables y, finalmente, su investigación derivó en algo más que una clasificación: llegó a ser una teoría capaz de generar hipótesis y ofrecer explicaciones de los resultados de las investigaciones.

¿Por qué existen diferentes teorías?

Si las teorías sobre la personalidad son realmente científicas, ¿por qué existen tantas diferentes? Las teorías alternativas existen porque la naturaleza misma de una teoría permite al teórico hacer especulaciones desde un punto de vista específico. Al recopilar los datos los teóricos deben ser lo más objetivos posible, pero a la hora de decidir qué datos recopilarán y cómo los interpretarán prevalece su criterio personal. Las teorías no son leyes inmutables: no se construyen a partir de hechos comprobados, sino a partir de supuestos sujetos a la interpretación individual.

Todas las teorías son un reflejo de la vida de sus autores, sus experiencias durante la infancia, su filosofía de vida, sus relaciones interpersonales y su modo particular y único de ver el mundo. Dado que las observaciones están influidas por el marco de referencia del observador individual, es lógico que existan diversas teorías. Por otro lado, la existencia de teorías divergentes puede resultar útil. La utilidad de una teoría no depende de su adecuación al sentido común o de su concordancia con otras sino que depende más bien de su capacidad de generar investigación y explicar los datos de las investigaciones y de otras observaciones.

Las personalidades de los teóricos y sus teorías de la personalidad

Dado que las teorías sobre la personalidad surgen de las propias personalidades de los teóricos, conviene hacer un estu-

dio de estas personalidades. Recientemente, una subdisciplina de la psicología llamada **psicología de la ciencia** ha empezado a fijarse en los rasgos personales de los científicos. La psicología de la ciencia estudia tanto la ciencia como el comportamiento de los científicos, es decir, investiga la influencia de los procesos psicológicos y las características personales de un científico en el desarrollo de sus teorías e investigación científicas (Feist, 1993, 1994, 2006; Feist y Gorman, 1998, Gholson, Shadish, Neimeyer y Houts, 1989). En otras palabras, la psicología de la ciencia estudia el modo en que las personalidades, los procesos cognitivos, el desarrollo personal y las experiencias sociales de los científicos afectan al tipo de ciencia que realizan y las teorías que crean. En efecto, una serie de investigadores (Hart, 1982; Johnson, Germer, Efran y Overton, 1988; Simonton, 2000; Zachar y Leong, 1992) han demostrado que las diferencias en la personalidad influyen en la orientación teórica de cada individuo, así como en su inclinación hacia la vertiente "radical" o "moderada" de una disciplina.

Una vertiente de las teorías de la personalidad parte de la información sobre las experiencias vitales, sociales y psicológicas de los teóricos en el momento en que elaboraron su teoría. Como opinamos que las teorías sobre la personalidad reflejan la personalidad de los teóricos, hemos incluido una cantidad considerable de información biográfica sobre cada uno de los teóricos más importantes. En efecto, las diferencias de personalidad entre los teóricos explican diferencias fundamentales entre quienes se inclinan por la vertiente cuantitativa de la psicología (conductistas, teóricos del aprendizaje social y teóricos de los rasgos) y quienes se inclinan por la vertiente clínica y cualitativa (psicoanalistas, humanistas y existencialistas).

Aunque la personalidad de un teórico modela, en parte, su teoría, no es el único aspecto que la determina. Del mismo modo, la aceptación de una u otra teoría no debería basarse solo en nuestros valores y preferencias personales; al evaluar y escoger una deberíamos reconocer la influencia de nuestro historial personal en ella, pero, en última instancia, tendríamos que evaluarla según criterios científicos independientes de ese historial personal. Algunos observadores (Feist, 2006; Feist y Gorman, 1998) han distinguido entre ciencia como proceso y ciencia como producto. El proceso científico puede estar influido por las características personales del científico, pero la verdadera utilidad del producto científico se debe evaluar con independencia del proceso. Por tanto, su evaluación de cada una de las teorías presentadas en este libro debería basarse más en criterios objetivos que en sus preferencias subjetivas.

¿Qué hace útil a una teoría?

Una teoría válida permite una interacción mutua y dinámica con los datos de las investigaciones. En primer lugar, una teoría genera una serie de hipótesis que se pueden estudiar mediante investigación, es decir, produciendo datos de investigación. Estos datos vuelven a la teoría y la perfeccionan. De esta teoría remodelada, los científicos pueden extraer otras hipótesis, que generarán otras investigaciones y más datos, que a su vez perfeccionarán y ampliarán aún más la teoría. Esta relación cíclica se prolonga siempre que la teoría mantenga su utilidad.

En segundo lugar, una teoría útil organiza los datos en una estructura coherente y ofrece una explicación para los resultados de la investigación científica. Esta relación entre la teoría y los datos de las investigaciones se muestra en la figura 1.1. Cuando una teoría deja de generar investigación nueva o explicar datos procedentes de investigaciones relacionadas, pierde su utilidad y es anulada por otra más útil.

Además de generar investigación y explicar los datos procedentes de ella, una teoría válida debe prestarse a su confirmación o refutación, servir como guía práctica, ser coherente y lo más sencilla posible. Por ello, hemos evaluado cada una de las teorías presentadas en este libro a partir de seis criterios: una teoría útil (1) genera investigación, (2) es refutable, (3) organiza los datos, (4) sirve como guía, (5) tiene coherencia interna y (6) es sencilla.

Genera investigación

El parámetro más importante para que una teoría sea útil es su capacidad de generar y guiar nuevas investigaciones. Sin una teoría adecuada que indique el camino, muchos de los resultados empíricos recientes de la ciencia no se habrían descubierto. En astronomía, por ejemplo, el planeta Neptuno fue descubierto porque la teoría del movimiento generó la hipótesis de que la irregularidad en la órbita de Urano debía estar causada por la presencia de otro planeta. La teoría proporcionó a los astrónomos un mapa que los guió en su búsqueda y descubrimiento del nuevo planeta.

Una teoría útil generará dos tipos de investigación distintos: investigación descriptiva y comprobación de hipótesis. La *investigación descriptiva*, que puede ampliar una teoría ya existente, se ocupa de la medición, caracterización y clasificación de las unidades empleadas en la construcción de una teoría. La investigación descriptiva tiene una relación simbiótica con la teoría. Por una parte, provee el material para la construcción de la teoría y, por otra, recibe el impulso de la teoría dinámica y en desarrollo. Cuanto más útil es la teoría, más investigación genera; cuanto mayor es la cantidad de investigación descriptiva generada, más completa será la teoría.

El segundo tipo de investigación generado por una teoría útil, la *comprobación de hipótesis*, conlleva una verificación de su utilidad. Como hemos apuntado, una teoría útil generará muchas hipótesis que, una vez comprobadas, se incorporarán a una base de datos que podría remodelar y ampliar la teoría (véase la figura 1.1).

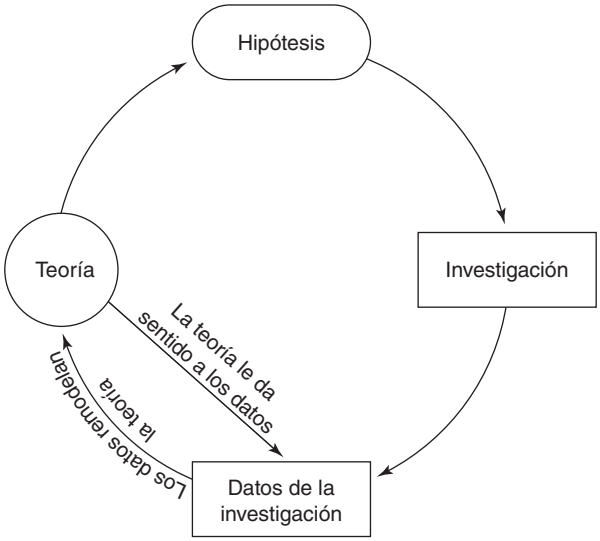


FIGURA 1.1 La interacción entre teoría, hipótesis, investigaciones y datos de las investigaciones.

Es refutable

Una teoría también se debe evaluar en función de la posibilidad de ser confirmada o invalidada, es decir, debe ser **refutable**. Para ser refutable, una teoría debe ser lo suficientemente precisa como para inspirar investigación que pueda confirmar o no sus principios más importantes. Si una teoría es tan vaga e imprecisa que los resultados de la investigación, tanto positivos como negativos, se pueden interpretar como confirmaciones, esta teoría no es refutable y pierde su utilidad. La refutabilidad, no obstante, no es lo mismo que la falsedad: significa simplemente que los resultados negativos de las investigaciones refutarán la teoría y obligarán al teórico a descartarla o a modificarla.

Una teoría refutable debe rendir cuentas a los resultados experimentales. En la figura 1.1 se describe la relación circular y de refuerzo mutuo entre la teoría y la investigación: cada una de ellas sirve de base para la otra. La ciencia se distingue de lo que no es ciencia por su capacidad de refutar ideas que no son comprobadas de manera empírica, aunque parezcan lógicas y racionales. Por ejemplo, Aristóteles usó la lógica para argumentar que los cuerpos más ligeros caen a menor velocidad que los cuerpos más pesados. Aunque este argumento puede haber correspondido con el sentido común, presentaba un problema: era erróneo desde el punto de vista empírico.

Las teorías que se apoyan demasiado en transformaciones no observables del inconsciente son muy difíciles de comprobar o refutar. Por ejemplo, la teoría de Freud sugiere que muchas de nuestras emociones y conductas están motivadas por inclinaciones inconscientes que son diametralmente opuestas a lo que expresamos. Por ejemplo, el odio inconsciente se podría expresar como amor consciente, o el miedo inconsciente a las tendencias homosexuales propias podría manifestarse como hostilidad extrema hacia las personas homosexuales. La teoría de Freud afirma que estas transformaciones se producen en el inconsciente, por lo cual resulta casi imposible verificarlas o refutarlas. Una teoría que puede explicarlo todo no explica nada.

Organiza los datos

Una teoría útil también debería ser capaz de organizar los datos de las investigaciones que son compatibles entre sí. Sin organización o clasificación, las conclusiones de la investigación quedarían aisladas y resultarían fútiles. Si los datos no están organizados en algún tipo de marco inteligible, los científicos carecerían de una dirección clara a seguir en su búsqueda del conocimiento, no podrían formular preguntas inteligentes sin un marco teórico que organice la información y, sin preguntas inteligentes, la investigación posterior quedaría restringida de manera drástica.

Una teoría útil de la personalidad debe ser capaz de integrar los conocimientos existentes sobre el comportamiento humano y el desarrollo de la personalidad y de ordenar la mayor cantidad de información posible en una clasificación coherente. Si una teoría de la personalidad no ofrece una explicación razonable de al menos algunos tipos de conducta, pierde su validez.

Sirve como guía

Una cuarta condición para que una teoría sea útil es que sirva como guía para la resolución de problemas cotidianos. Por ejemplo, los padres, profesores, directores de empresas y psicoterapeutas se enfrentan continuamente a una avalancha de preguntas para las cuales intentan encontrar respuestas factibles. Una teoría útil ofrece una estructura para encontrar muchas de estas respuestas. Sin una teoría válida, los investigadores se perderían en la oscuridad de las técnicas de ensayo y error; con una orientación teórica sólida pueden trazar un plan de acción adecuado.

El psicoanalista freudiano y el terapeuta rogeriano responderían de manera distinta a una misma pregunta. Por ejemplo, si les preguntamos, ¿cuál es la manera más adecuada de tratar a este paciente? el terapeuta psicoanalítico podría responder que *si* hay psiconeurosis causadas por conflictos sexuales de la infancia que han pasado a formar parte del inconsciente, *entonces* la mejor manera de ayudar a este paciente es explorar estas represiones y permitirle revivir las experiencias en ausencia de conflicto. A la misma pregunta el terapeuta rogeriano podría responder que *si*, para crecer psicológicamente, las personas necesitan una relación con un terapeuta congruente, que muestre empatía y una valoración positiva incondicional del paciente, *entonces* la mejor manera de ayudarle es proporcionándole un ambiente de aceptación en el que no se sienta amenazado. Notemos que, aunque las dos respuestas requieran medidas diferentes, los

dos terapeutas han construido sus respuestas en una estructura condicional *si-entonces*.

Este criterio también incluye la medida en que la teoría estimula el pensamiento y la acción en otras disciplinas, como el arte, la literatura (incluido el cine y las series televisivas), el derecho, la sociología, la filosofía, la religión, la enseñanza, la gestión empresarial y la psicoterapia. La mayoría de las teorías estudiadas en este libro han tenido alguna influencia en campos fuera de la psicología. Por ejemplo, la teoría de Freud ha suscitado investigación sobre la recuperación de la memoria, un tema muy importante en el mundo del derecho. Asimismo, la teoría de Carl Jung tiene un gran interés para muchos teólogos y ha cautivado la imaginación de escritores populares como Joseph Campbell y otros. De manera similar, las ideas de Alfred Adler, Erik Erikson, B. F. Skinner, Abraham Maslow, Carl Rogers, Rollo May y otros teóricos de la personalidad han suscitado interés y estudios en una amplia variedad de campos de especialización.

Tiene coherencia interna

Una teoría útil no solo debe ser coherente con otras teorías, sino también consigo misma. Una teoría que tiene coherencia interna es una teoría cuyos componentes son compatibles entre sí de manera lógica, los límites de su alcance están definidos con precisión y no ofrece explicaciones más allá de esos límites. Además, una teoría coherente utiliza el lenguaje de manera congruente, es decir, no usa el mismo término para designar dos conceptos distintos ni usa dos términos diferentes para referirse al mismo concepto.

Una teoría útil empleará conceptos y términos que se hayan definido de manera clara y operacional. Una **definición operacional** es aquella que define unidades en términos de hechos observables o conductas mensurables. Por ejemplo, un extravertido se puede definir operacionalmente como una persona que alcanza una puntuación predeterminada en un test de personalidad específico.

Es sencilla

Cuando dos teorías son comparables en cuanto a su capacidad de generar investigación, ser refutables, dar significado a los datos, guiar al investigador y tener coherencia interna, se da preferencia a la más sencilla de las dos. Esta es la ley de la **simplicidad**. De hecho, dos teorías nunca coinciden exactamente en los otros criterios pero, en general, las teorías sencillas y simples son más útiles que las teorías que usan conceptos complicados y un lenguaje enrevesado.

Para construir una teoría de la personalidad, los psicólogos deben empezar con una escala limitada y evitar generalizaciones amplias que intenten explicar todo el comportamiento humano. Este modo de operar fue adoptado por la mayoría de los teóricos estudiados en este libro. Por ejemplo, Freud empezó con una teoría basada en gran parte en la neurosis histérica y, al cabo de unos años, la fue ampliando gradualmente para incluir cada vez más aspectos de la personalidad.

Investigación sobre las teorías de la personalidad

Como hemos indicado anteriormente, el criterio fundamental para dilucidar si una teoría es útil es su capacidad de generar investigación. También hemos apuntado que las teorías y los datos de las investigaciones tienen una relación cíclica: la teoría da significado a los datos y los datos proceden de la investigación experimental diseñada para comprobar hipótesis generadas por la teoría. Sin embargo, no todos los datos proceden de la investigación experimental, gran parte de ellos provienen de observaciones cotidianas. Observar significa sencillamente percibir algo, prestarle atención.

Usted ha estado observando personalidades humanas casi desde que está vivo. Ha podido percibir que algunas personas son habladoras y sociables, mientras que otras son silenciosas y reservadas. Incluso podría haber catalogado a estas personas como extravertidas e introvertidas. ¿Son acertadas estas clasificaciones? ¿Son dos personas extravertidas iguales entre sí? ¿Una persona extravertida es siempre habladora y sociable? ¿Podemos clasificar a todos los individuos como introvertidos o extravertidos?

Al observar y preguntar, usted hace algunas de las cosas que realizan los psicólogos, es decir, observar el comportamiento humano e intentar darle sentido a sus observaciones. No obstante, los psicólogos, como otros científicos, intentan ser *sistemáticos* para asegurarse de que sus *predicciones* son coherentes y exactas.

Para mejorar su capacidad de predicción, los psicólogos de la personalidad han creado una serie de técnicas de evaluación, entre las cuales están los tests de personalidad. Gran parte de la investigación presentada en los capítulos restantes de este libro se basa en diversos procedimientos de evaluación, que pretenden medir diferentes aspectos de la personalidad. Para asegurar la utilidad de estos instrumentos deberán ser tanto fiables como válidos. La **fiabilidad** de un instrumento de medida se define como su capacidad de generar resultados coherentes.

Los tests de personalidad pueden ser fiables y aun así carecer de validez o exactitud. La **validez** es la capacidad de un instrumento de medir lo que se supone que debe medir. Los psicólogos de la personalidad se ocupan principalmente de dos tipos de validez: validez de constructo y validez de la predicción. La *validez de constructo* es la capacidad de un instrumento de medir un constructo hipotético. Ciertas características como la extraversión, la agresividad, la inteligencia y la estabilidad emocional no tienen existencia física, son constructos hipotéticos que estarían relacionados con conductas observables. Los tres tipos de validez de constructo son *validez convergente, validez divergente* y *validez discriminante*. Un instrumento de medida tiene validez de cons-

tructo convergente si los resultados que genera tienen una correlación alta (convergen) con los resultados de otras medidas válidas de ese mismo constructo. Por ejemplo, un test de personalidad para medir la extraversión debería guardar correlación con otras medidas de extraversión u otros factores, como la sociabilidad y la asertividad, de los que se sabe suelen acompañarla. Un test tiene validez de constructo divergente si muestra correlaciones bajas o no significativas con otros test que *no* miden ese constructo. Por ejemplo, un test para medir la introversión no debería tener una correlación alta con tests que midan el atractivo social, la estabilidad emocional, la honestidad o la autoestima. Por último, un test tiene validez discriminante si diferencia entre dos grupos de individuos que se sabe son distintos. Por ejemplo, un test de personalidad que mida la extraversión produciría puntuaciones más altas para individuos clasificados previamente como extravertidos que para individuos descritos como introvertidos.

Una segunda dimensión de la validez es la *validez de la predicción*, que es la capacidad de un test para predecir una conducta. Por ejemplo, un test de extraversión tiene validez predictiva si muestra correlación con conductas futuras como fumar tabaco, tener buenos resultados escolares, asumir riesgos o cualquier otro criterio independiente. El valor fundamental de todo instrumento de medida es su capacidad de predecir algún tipo de estado o conducta.

Casi ninguno de los primeros teóricos de la personalidad usaba tests de evaluación estandarizados. Aunque Freud, Adler y Jung crearon algún tipo de herramienta predictiva, ninguno de ellos usó la técnica con la suficiente precisión como para demostrar su fiabilidad y validez. Sin embargo, las teorías de Freud, Adler y Jung han generado una serie de tests de personalidad estandarizados con los que investigadores y terapeutas han intentado medir las unidades de personalidad propuestas por los pioneros. Los teóricos de la personalidad posteriores, en especial Julian Rotter, Hans Eysenck y los de los cinco grandes factores crearon una serie de medidas de la personalidad y las usaron para la construcción de sus modelos teóricos.

Concepto de humanidad

Las teorías de la personalidad difieren en cuestiones básicas sobre la naturaleza de la humanidad. Cada teoría de la personalidad refleja los supuestos de su autor acerca de la humanidad; estos supuestos se basan en diversos aspectos que distinguen a los diferentes teóricos de la personalidad. En este libro utilizaremos seis de estos aspectos como marco para estudiar el concepto de humanidad de cada uno de los teóricos.

El primer aspecto es *determinismo frente a libertad de elección*. ¿Nuestro comportamiento está determinado por fuerzas ajenas a nuestro control, o podemos elegir lo que queremos ser? ¿El comportamiento puede ser en parte libre y estar en parte determinado? Aunque el aspecto del determinismo frente a la voluntad es más filosófico que científico, la postura que los teóricos adoptan sobre esta cuestión determina su modo de estudiar a las personas e influye en su concepto de humanidad.

El segundo aspecto concierne al *pesimismo frente al optimismo*. ¿Estamos condenados a llevar vidas tristes, conflictivas y agitadas, o podemos cambiar y crecer hasta convertirnos en seres humanos psicológicamente sanos y felices? En general, los teóricos de la personalidad que creen en el determinismo tienden a ser pesimistas (Skinner fue una excepción importante), mientras que quienes creen en la libertad de elección suelen ser optimistas.

Una tercera dimensión para analizar el concepto de humanidad de un teórico es la causalidad frente a la teleología. La **causalidad** sostiene que el comportamiento está en función de las experiencias pasadas, mientras que la **teleología** es una explicación del comportamiento en términos de intenciones u objetivos futuros. ¿Las personas actúan de una manera u otra por lo que han vivido en el pasado o porque tienen ciertas expectativas de lo que sucederá en el futuro?

Una cuarta consideración que distingue a los teóricos de la personalidad es su postura respecto a los *determinantes conscientes o inconscientes de la conducta*. ¿Las personas son conscientes de lo que están haciendo y de por qué lo están haciendo, o están influidas por fuerzas inconscientes que las llevan a actuar sin tener conciencia de ellas?

El quinto aspecto se refiere a las *influencias biológicas frente a las influencias sociales en la personalidad*. ¿Las personas son sobre todo productos de la biología o sus personalidades están determinadas en gran medida por sus relaciones sociales? Una cuestión más específica de este aspecto son los factores hereditarios frente a la influencia del entorno, es decir, ¿las características personales son más bien un producto de la genética o están determinadas por el entorno?

Una sexta cuestión es la *singularidad frente a las semejanzas* entre los individuos. ¿El rasgo más destacado de las personas es su individualidad o sus características comunes? ¿El estudio de la personalidad debería centrarse en los rasgos que hacen que los individuos sean parecidos o en los rasgos que distinguen a las personas?

Estas y otras cuestiones que dividen a los teóricos de la personalidad han generado teorías realmente diferentes; no se trata solo de diferencias de terminología. Las diferencias entre las distintas teorías de la personalidad no se podrían eliminar adoptando un lenguaje común; se trata de diferencias filosóficas y profundas. Cada teoría de la personalidad refleja la personalidad propia de su creador, y cada creador tiene una orientación filosófica específica determinada por las experiencias de su infancia, su clase social, su género, su formación, su educación y sus relaciones interpersonales. Estas diferencias ayudan a establecer si un teórico será determinista o defensor de la libertad de elección, pesimista u optimista, si adoptará una explicación causal o teleológica. También ayudan a determinar si el teórico dará más importancia a los aspectos conscientes o inconscientes, los factores biológicos o sociales, la singularidad o las semejanzas entre los individuos. No obstante, estas diferencias no invalidan la posibilidad de que dos teóricos con conceptos de humanidad opuestos puedan recopilar datos y construir sus teorías de manera científica.

Conceptos clave

- El término *personalidad* procede del vocablo latino *persona*, esto es, la máscara que los sujetos presentan ante el mundo exterior; pero, para los psicólogos, la personalidad significa mucho más que las apariencias externas.
- La *personalidad* engloba todos los rasgos o características relativamente permanentes que prestan coherencia a la conducta de una persona.
- Una *teoría* es un conjunto de supuestos relacionados entre sí que permite a los científicos formular hipótesis comprobables.
- Las teorías se deben distinguir de la *filosofía*, la *especulación*, las *hipótesis* o las *taxonomías*, aunque estén relacionadas con cada uno de estos términos.
- Existen seis criterios para determinar la utilidad de una teoría científica: (1) *¿genera investigación?* (2) *¿es refutable?* (3) *¿organiza y explica el conocimiento?* (4) *¿sugiere soluciones prácticas a los problemas cotidianos?* (5) *¿tiene coherencia interna?* y (6) *¿es sencilla?*
- Cada uno de los teóricos de la personalidad tiene un *concepto de humanidad* implícito o explícito.
- El concepto de *humanidad* se puede estudiar desde seis perspectivas: (1) *determinismo frente a libertad de elección*; (2) *pesimismo frente a optimismo*; (3) *causalidad frente a teleología*; (4) *determinantes conscientes frente a determinantes inconscientes*; (5) *factores biológicos frente a factores sociales*, y (6) *singularidad frente a similitudes* entre las personas.

PARTE DOS

Teorías psicodinámicas

Capítulo 2 ***Freud***
El psicoanálisis 12
Capítulo 3 ***Adler***
La psicología individual 43
Capítulo 4 ***Jung***
La psicología analítica 64
Capítulo 5 ***Klein***
La teoría de las relaciones objetales 87
Capítulo 6 ***Horney***
El psicoanálisis interpersonal 105
Capítulo 7 ***Fromm***
El psicoanálisis humanista 121
Capítulo 8 ***Erikson***
La teoría posfreudiana 138

CAPÍTULO 2

Freud: el psicoanálisis

Freud

- ***Perspectiva general de la teoría psicoanalítica***
- ***Biografía de Sigmund Freud***
- ***Niveles de vida mental***
  - El inconsciente
  - El preconsciente
  - El consciente
- ***Los sustratos de la mente***
  - El ello
  - El yo
  - El superyó
- ***Dinámicas de la personalidad***
  - Las pulsiones
  - La ansiedad
- ***Mecanismos de defensa***
  - Represión
  - Formación reactiva
  - Desplazamiento
  - Fijación
  - Regresión
  - Proyección
  - Introyección
  - Sublimación
- ***Fases del desarrollo***
  - Periodo infantil
  - Periodo de latencia
  - Fase genital
  - Madurez
- ***Aplicaciones de la teoría psicoanalítica***
  - Primeras técnicas terapéuticas de Freud
  - Técnicas terapéuticas posteriores de Freud
  - Análisis de los sueños
  - Lapsus
- ***Investigación relacionada***
  - Procesos mentales inconscientes
  - El placer y el ello: la inhibición y el yo
  - Represión, inhibición y mecanismos de defensa
  - Investigación sobre los sueños
- ***Crítica a la teoría de Freud***
  - ¿Entendió Freud a las mujeres, el género y la sexualidad?
  - ¿Puede decirse que Freud fue un científico?
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Desde la antigüedad hasta nuestros días, las personas han buscado algún tipo de panacea o poción mágica que pudiera aliviar sus dolores o hacerlas más fuertes. Una de estas búsquedas fue realizada por un médico joven y ambicioso que llegó a creer que había descubierto un medicamento dotado de unas propiedades fabulosas. Al enterarse de que la sustancia se había utilizado con resultados satisfactorios para infundir ánimo a soldados que sufrían de agotamiento, este médico decidió probarla con sus pacientes, colegas y amigos. Si el medicamento funcionaba tan bien como él esperaba, podría lograr la fama a la que aspiraba.

Cuando supo que esta medicina se había usado con éxito para el tratamiento de dolencias del corazón, agotamiento nervioso, adicción al alcohol y a la morfina y otros muchos problemas psicológicos y fisiológicos, el doctor decidió probarla consigo mismo y quedó muy satisfecho con los resultados. Le pareció que la medicina tenía un aroma agradable y un efecto poco común en los labios y en la boca, pero lo más importante era el efecto terapéutico del medicamento en la depresión grave que sufría. En una carta a su prometida, a quien no veía desde hacía un año, le informó que, durante la última depresión grave que había sufrido, tomó pequeñas dosis de esta medicina que le había dado resultados magníficos. Le explicaba que la próxima vez que la viera sería un hombre muy fuerte gracias a los efectos del medicamento y que le daría pequeñas dosis de la sustancia para que ella también se hiciera más fuerte y para ayudarle a ganar peso.

El joven médico escribió un folleto en el que ensalzaba los beneficios del medicamento, aunque aún no había concluido los experimentos necesarios para comprobar el poder analgésico de este. Impaciente por estar con su prometida aplazó la conclusión de sus experimentos y fue a visitarla. Durante esta visita, un colega concluyó los experimentos, publicó los resultados y obtuvo el reconocimiento que el joven médico esperaba para sí mismo.

Estos hechos sucedieron en 1884, la sustancia era la cocaína y el joven doctor era Sigmund Freud.

Perspectiva general de la teoría psicoanalítica

Obviamente, Freud tuvo la suerte de que su nombre no quedara ligado para siempre a la cocaína. En su lugar, el nombre de Freud se asocia con el **psicoanálisis**, la más famosa de todas las teorías de la personalidad.

¿Qué hace que la teoría de Freud sea tan interesante? En primer lugar, las dos piedras angulares del psicoanálisis, el sexo y la agresividad, son dos temas que despiertan mucho interés. En segundo lugar, la teoría fue difundida más allá de sus orígenes en Viena por un grupo de fervientes y entregados seguidores, muchos de los cuales idealizaron a Freud convirtiéndolo prácticamente en un héroe mitológico y solitario. En tercer lugar, el magnífico dominio del lenguaje de Freud le permitió formular sus teorías con un estilo estimulante y cautivador.

La interpretación de Freud de la personalidad humana se basa en las experiencias con sus pacientes, el análisis de sus propios sueños y sus numerosas lecturas sobre ciencias y humanidades diversas. Estas experiencias le proporcionaron los datos fundamentales para el desarrollo de sus teorías. Para él, la teoría era el resultado de la observación y este concepto de la personalidad sufrió constantes actualizaciones en los últimos 50 años de su vida. Aunque era evolucionista, Freud insistió en que el psicoanálisis no podía estar sujeto al eclecticismo. Si sus discípulos se desviaban de las ideas fundamentales, rápidamente quedaban aislados tanto en el aspecto personal como en el profesional.

Aunque Freud se consideraba a sí mismo ante todo un científico, su definición de ciencia es un tanto diferente de la que utilizan los psicólogos actuales. Freud se basaba más en el razonamiento deductivo que en métodos de investigación rigurosos, y realizaba observaciones de manera subjetiva y con muestras relativamente pequeñas de pacientes, la mayoría de los cuales procedían de las clases sociales media-alta y alta. No cuantificaba los datos ni realizaba observaciones controladas. Empleaba casi exclusivamente el método de estudio de casos y solía formular sus hipótesis después de conocer los hechos de cada caso.

Biografía de Sigmund Freud

Sigmund Freud nació el 6 de marzo, o el 6 de mayo, de 1856, en Freiberg, Moravia, actualmente parte de la República Checa (los académicos discrepan sobre su fecha de nacimiento, la primera fecha habría sido solo ocho meses después de la boda de sus padres). Freud fue el primer hijo de Jacob y Amalie Nathanson Freud, aunque su padre tenía dos hijos ya mayores, Emanuel y Philipp, de un matrimonio anterior. Jacob y Amalie Freud tuvieron siete hijos más en 10 años, pero Sigmund, joven e indulgente, siguió siendo el preferido de su madre, lo que pudo contribuir, en parte, a la confianza en sí mismo que tuvo durante toda su vida (E. Jones, 1953). Freud no tuvo una juventud alegre; durante ella se dedicó sobre todo a estudiar y no tuvo una relación estrecha con ninguno de sus hermanos menores. Sin embargo, tuvo una relación afectuosa y benévola con su madre, lo que más adelante le haría afirmar que la relación madre-hijo es la relación más perfecta y menos ambivalente de todas las relaciones humanas (Freud, 1933/1964).

Cuando Sigmund tenía tres años, las dos familias Freud se marcharon de Freiberg. La familia de Emanuel y Philipp se trasladó a Inglaterra y la familia de Jacob Freud se trasladó primero a Leipzig y después a Viena. La capital de Austria fue el hogar de Sigmund Freud durante casi 80 años, hasta 1938, cuando la invasión nazi lo obligó a emigrar a Londres, donde murió el 23 de septiembre de 1939.

Cuando Freud tenía año y medio, aproximadamente, su madre tuvo un segundo hijo, Julius, hecho que tendría un efecto importante en el desarrollo psíquico de Freud. Sigmund sintió una gran hostilidad hacia su hermano pequeño e inconscientemente deseaba su muerte. Cuando Julius murió a los seis meses de edad, Sigmund se sintió culpable de haber causado la muerte de su hermano. Cuando Freud alcanzó la madurez empezó a comprender que, en realidad, aquel deseo no había causado el trágico hecho y que los niños a menudo desean la muerte de un hermano menor. Esta constatación permitió a Freud purgar la culpa que había llevado consigo hasta la edad adulta y, gracias el autoanálisis, contribuyó a su desarrollo psíquico posterior (Freud, 1900/1953).

Freud entró en el mundo de la medicina, no porque le gustara la profesión, sino porque sentía una gran curiosidad por la naturaleza humana (Ellenberger, 1970). Entró en la Escuela de Medicina de la Universidad de Viena sin intención de ejercer la profesión, en su lugar prefirió dedicarse a la enseñanza y a la investigación en fisiología, que continuó incluso después de finalizar sus estudios en el Instituto de Fisiología de la Universidad.

Freud podría haber continuado indefinidamente con este trabajo de no haber sido por dos hechos. En primer lugar, él creía (y no sin razón, probablemente) que, por su condición de judío, sus posibilidades en el mundo académico serían limitadas. En segundo lugar, su padre, que le ayudaba a financiar sus estudios, empezó a disponer de menos recursos para ofrecerle ayuda monetaria. A su pesar, Freud pasó del laboratorio al ejercicio de la medicina. Trabajó durante tres años en el Hospital General de Viena, donde se familiarizó con el ejercicio de varias especialidades médicas, entre ellas, la psiquiatría y las dolencias nerviosas (Freud, 1925/1959).

En 1885 obtuvo una beca de viaje de la Universidad de Viena y decidió estudiar en París con el famoso neurólogo francés Jean-Martin Charcot. Pasó cuatro meses con Charcot, de quien aprendió la técnica de la hipnosis para tratar la **histeria**, una afección que se caracteriza por la parálisis o el mal funcionamiento de ciertas partes del cuerpo. Mediante la hipnosis, Freud llegó a convencerse de que los síntomas de la histeria tenían un origen psicogénico y sexual.

Cuando estudiaba medicina, Freud entabló una estrecha relación profesional y una amistad personal con Josef Breuer, un famoso médico vienés 14 años mayor que Freud y hombre de considerable reputación científica (Ferris, 1997). Breuer enseñó a Freud la **catarsis**, el proceso de supresión de los síntomas de la histeria mediante la palabra. Mientras usaba la catarsis, Freud descubrió, poco a poco y con mucho trabajo, la técnica de la *asociación libre* que pronto sustituyó a la hipnosis como técnica terapéutica principal.

Ya desde la adolescencia, Freud soñaba, literalmente, con hacer un descubrimiento monumental y alcanzar la fama (Newton, 1995). En varias ocasiones durante las décadas de 1880 y 1890 creyó que estaba a punto de tal descubrimiento. Su primera ocasión de hacerse famoso le llegó en 1884-1885 y guardaba relación con los experimentos con la cocaína que comentamos al principio del capítulo.

La segunda oportunidad le llegó en 1886, tras su regreso de París, donde había conocido la histeria masculina gracias a Charcot. Freud supuso que este conocimiento le permitiría obtener el respeto y el reconocimiento de la Sociedad Imperial de Médicos de Viena, de la que erróneamente creyó quedaría impresionada por los conocimientos sobre histeria masculina del joven doctor Freud. En un principio, los médicos pensaron que la histeria era una afección estrictamente femenina porque la palabra histeria tenía el mismo origen que la palabra útero y se producía debido a un "útero errante", es decir, que el útero recorría el cuerpo de la mujer y causaba la disfunción de varias partes de este. Sin embargo, hacia 1886, cuando Freud presentó ante la Sociedad un artículo sobre la histeria masculina, la mayoría de los médicos presentes ya conocían la enfermedad y sabían que los hombres también podían sufrirla. Como se esperaba que el artículo de Freud fuera original y, en cambio, resultó una adaptación de algo conocido, la reacción de los oyentes no fue positiva; además, sus constantes elogios a Charcot, que era francés, hicieron perder el entusiasmo a los médicos vieneses. Lamentablemente, en su autobiografía, Freud (1925/1959) dio una versión muy diferente, afirmando que su conferencia no fue bien acogida porque los miembros de la docta sociedad no podían entender el concepto de histeria masculina. La versión de Freud de este incidente, que según sabemos ahora era errónea, se mantuvo, sin embargo, durante muchos años y, como sugirió Sulloway (1992), es una de las muchas ficciones creadas por Freud y sus seguidores para mitificar el psicoanálisis y convertir a su fundador en un héroe.

Decepcionado por sus intentos fallidos de alcanzar la fama y afligido (con y sin razón) por sentimientos de antagonismo profesional debido a su defensa de la cocaína y su creencia en el origen sexual de las neurosis, Freud sintió la necesidad de unirse a un colega más respetado. Recurrió a Breuer, con quien había trabajado cuando era estudiante de

Sigmund Freud con su hija, Anna, quien fue psicoanalista por sus propios méritos.

medicina y con quien mantuvo una relación personal y profesional permanente. Breuer había estudiado con Freud el caso de Anna O, una joven que este no conocía, pero que años atrás Breuer había tratado durante un largo periodo por problemas de histeria. Debido al rechazo de la Sociedad Imperial de Médicos y su deseo de crear una reputación de sí mismo, Freud rogó a Breuer que colaborara con él en la publicación de un informe sobre Anna O y otros casos de histeria. Breuer, sin embargo, no estaba tan deseoso como el joven Freud de publicar un tratado completo sobre la histeria basado solo en el estudio de unos cuantos casos y tampoco podía aceptar la idea de que las experiencias sexuales de la infancia eran la fuente de la histeria en la edad adulta. Finalmente, y con cierta renuencia, Breuer aceptó publicar con Freud el libro *Estudios sobre histeria* (Breuer y Freud, 1895/1955), en el que Freud presentó el término "análisis psíquico", en el curso del año siguiente, empezaría a utilizar el nombre de "psicoanálisis" para referirse a su método.

En la época en que se publicó *Estudios sobre la histeria*, Freud y Breuer tuvieron una desavenencia profesional y se distanciaron. Freud recurrió entonces a su amigo Wilhelm Fliess, un médico de Berlín que sirvió como caja de resonancia para las nuevas ideas de Freud. Las cartas de Freud a Fliess (Freud, 1985) constituyen un informe de primera mano de los comienzos del psicoanálisis y revelan la fase embrionaria de la teoría freudiana. Freud y Fliess se habían hecho amigos en 1887, pero su relación se hizo más estrecha después de su ruptura con Breuer.

Durante los últimos años de la década de 1890, Freud sufrió aislamiento profesional y crisis personales. Había empezado a analizar sus propios sueños y, después de la muerte de su padre en 1896, inició la práctica de autoanalizarse a diario. Aunque su autoanálisis era un trabajo de por vida, se le hizo especialmente difícil en los últimos años de esa década. Durante este periodo, Freud se consideraba a sí mismo su mejor paciente. En agosto de 1897, le escribía estas palabras a Fliess: "el paciente que más me preocupa soy yo mismo [...]. El análisis es más difícil que con cualquier otro paciente. De hecho, es lo que reduce mi fortaleza psíquica" (Freud, 1985, p. 261).

Vivió una segunda crisis personal al percibir que había llegado a la madurez y aún no había logrado la fama que con tanta pasión deseaba. En ese periodo había sufrido otra decepción cuando intentaba realizar una importante contribución a la ciencia. De nuevo creyó que estaba a punto de conseguir un gran avance con su "descubrimiento" de que las neurosis tienen su origen en la seducción de un niño por parte de uno de los padres. Freud comparó esta conclusión con el descubrimiento del nacimiento del Nilo, sin embargo, en 1897 abandonó la teoría de la seducción y una vez más tuvo que posponer el descubrimiento que lo llevaría a la gloria.

¿Por qué abandonó Freud su antes preciada teoría de la seducción? En una carta con fecha del 21 de septiembre de 1897 dirigida a Wilhelm Fliess, presentó cuatro razones por las que no podría seguir creyendo en esta teoría. En primer lugar, la teoría de la seducción no le había permitido tratar de manera satisfactoria ni a un solo paciente. En segundo lugar, un gran número de padres, incluido el suyo, habrían tenido que ser acusados de perversión sexual porque la histeria era bastante habitual incluso entre los hermanos menores de Freud. En tercer lugar, Freud creía que la mente inconsciente probablemente no podría distinguir la realidad de la ficción, una idea que más adelante evolucionó hasta convertirse en el complejo de Edipo. Y, en cuarto lugar, constató que los recuerdos inconscientes de los pacientes en estado de psicosis avanzada casi nunca revelaban experiencias sexuales de la primera infancia (Freud, 1985). Después de abandonar su teoría de la seducción y sin complejo de Edipo para sustituirla, Freud se hundió aún más en la crisis de los cuarenta.

Según el biógrafo oficial de Freud, Ernest Jones (1953, 1955, 1957), Freud sufrió una psiconeurosis grave durante los últimos años de la década de 1890, aunque Max Schur (1972), el médico personal de Freud en los últimos años de su vida, sostuvo que su enfermedad se debía a una lesión cardiaca, agravada por la adicción a la nicotina. Peter Gay (1988) sugirió que en el periodo inmediatamente posterior a la muerte de su padre, Freud "revivió sus conflictos edípicos con especial intensidad" (p. 141). Pero, Henri Ellenberger (1970) describió esta parte de la vida de Freud como una época de "enfermedad creativa", un estado caracterizado por depresión, **neurosis**, problemas psicosomáticos y una intensa obsesión con algún tipo de actividad creativa. En cualquier caso, en su madurez, Freud dudaba de sí mismo, sufría depresión y estaba obsesionado con su propia muerte.

Pese a estas dificultades, en este periodo Freud concluyó su obra más importante, *La interpretación de los sueños* (1900/1953). Este libro, que finalizó en 1899, fue el resultado de su autoanálisis, gran parte del cual había develado a su amigo Wilhelm Fliess, por lo que contenía muchos de sus sueños, algunos encubiertos bajo nombres ficticios.

Casi inmediatamente después de la publicación de *La interpretación de los sueños*, su amistad con Fliess empezó a enfriarse y, finalmente, acabó por romperse en 1903. Esta ruptura fue similar a la anterior separación entre Freud y Breuer, que se produjo casi inmediatamente después de haber publicado juntos *Estudios sobre la histeria*. También fue un presagio de sus rupturas con Alfred Adler, Carl Jung y muchos otros colegas cercanos. ¿Por qué tenía tantas dificultades con sus amigos? El propio Freud respondió esta pregunta afirmando que "las diferencias científicas no son tan importantes; suele ser otro tipo de animadversión, celos o venganza, lo que impulsa la enemistad. Las diferencias científicas vienen después" (Wortis, 1954, p. 163).

Aunque *La interpretación de los sueños* no provocó la agitación internacional inmediata que Freud había esperado, en última instancia le procuró la fama y el reconocimiento que buscaba. En los cinco años siguientes a su publicación, Freud, ahora con renovada confianza en sí mismo, escribió

numerosos trabajos importantes que contribuyeron a dar solidez a los cimientos del psicoanálisis, entre ellos *Sueños* (1901/1953), escrito para suplir el poco interés que había suscitado *La interpretación de los sueños*; *Psicopatología de la vida cotidiana* (1901/1960), que presentó el concepto de lapsus, *Tres ensayos sobre la teoría de la sexualidad* (1905/1953b), según los cuales el sexo era la piedra angular del psicoanálisis, y *El chiste y el inconsciente* (1905/1960), según el cual las bromas, como los sueños y los lapsus, tienen un significado inconsciente. Estas publicaciones ayudaron a Freud a alcanzar una cierta prominencia en los círculos científicos y médicos.

En 1902, Freud invitó a un pequeño grupo de médicos vieneses algo más jóvenes a reunirse en su casa para hablar de temas de psicología. Más adelante, en otoño de ese año, estos cinco hombres, Freud, Alfred Adler, Wilhelm Stekel, Max Kahane y Rudolf Reitler, formaron la Sociedad de Psicología de los Miércoles, cuyo moderador era Freud. En 1908, esta organización adoptó un nombre más formal: la Sociedad Psicoanalítica de Viena.

En 1910, Freud y sus seguidores fundaron la Asociación Psicoanalítica Internacional, cuyo presidente era Carl Jung, de Zúrich. Freud se sintió atraído por Jung por su inteligencia y también porque no era ni judío ni vienés. Entre 1902 y 1906, todos sus discípulos, 17 en total, eran judíos (Kurzweil, 1989) y Freud estaba interesado en dar al psicoanálisis un aire más cosmopolita. Aunque Jung fue bien acogido en los círculos freudianos y había sido elegido príncipe heredero y hombre del futuro, como sucediera antes con Adler y Stekel, acabó teniendo una disputa con Freud y abandonó el movimiento psicoanalítico. Las semillas del desacuerdo entre Jung y Freud se sembraron probablemente cuando los dos, junto con Sandor Ferenczi, viajaron a Estados Unidos en 1909 para dar una serie de conferencias en la Clark University, cerca de Boston. Para pasar el tiempo durante los viajes, Freud y Jung interpretaron mutuamente sus sueños, una práctica potencialmente explosiva que condujo, en última instancia, al fin de su relación en 1913 (McGuire, 1974).

Los años de la Primera Guerra Mundial fueron difíciles para Freud. Tuvo que interrumpir la comunicación con sus fieles seguidores, reducir su consulta psicoanalítica; a veces se quedaba sin calefacción en su casa y él y su familia tenían poca comida. Después de la guerra, pese a la edad y el dolor provocado por las 33 operaciones para erradicar el cáncer de boca, realizó actualizaciones importantes a su teoría. La más importante fue la elevación del concepto de agresividad al mismo nivel que el de impulso sexual, la inclusión de la represión como una de las formas de defensa del yo y su intento de aclarar el complejo de Edipo femenino, tarea que no llegó a concluir.

¿Cuáles son las cualidades personales de Freud? Podemos encontrar una perspectiva más completa de su personalidad en Breger (2000), Clark (1980), Ellenberger (1970), Ferris (1997), Gay (1988), Handlbauer (1998), Isbister (1985), E. Jones (1953, 1955, 1957), Newton (1995), Noland (1999), Roazen (1993, 1995, 2001), Silverstein (2003), Sulloway (1992), Vitz (1988) y otros muchos libros sobre la vida de Freud. Ante todo, Freud era una persona sensible y apasionada que tenía una capacidad especial para entablar amistades muy estrechas, casi herméticas. La mayoría de estas relaciones profundamente emotivas tuvieron un final desdichado y a menudo Freud se sentía perseguido por sus antiguos amigos y los consideraba sus enemigos. Parecía necesitar los dos tipos de relación, amistad y enemistad. En *La interpretación de los sueños*, Freud explicó y predijo esta sucesión de rupturas: "Mi vida afectiva siempre me ha demandado que tenga un amigo íntimo y un enemigo acérrimo. Siempre he tenido los dos" (Freud, 1900/1953, p. 483). Hasta bien entrados los cincuenta, sostuvo todas estas relaciones con hombres. Curiosamente, Freud, el hombre que parecía estar pensando siempre en el sexo, lo practicaba muy poco en su vida. Después del nacimiento de Anna, su hija menor, en 1895, Freud, que aún no había cumplido los 40 años, pasó muchos años sin tener relaciones sexuales. El motivo de su escasa actividad sexual estaba en su convicción de que el uso de preservativo, el *coitus interruptus* y la masturbación eran prácticas sexuales malsanas. Como Freud no quería tener más hijos después del nacimiento de Anna, la abstinencia fue su única alternativa (Berger, 2000; Freud, 1985).

Además de equilibrar su vida afectiva entre un amigo íntimo y un enemigo acérrimo, Freud poseía un extraordinario talento para la escritura, un don que lo ayudó a aportar importantes contribuciones al pensamiento del siglo XX. Era un maestro de la lengua alemana y conocía muchos otros idiomas. Aunque nunca ganó el codiciado premio Nobel de la ciencia, se le concedió el premio Goethe de literatura en 1930.

Freud también poseía una profunda curiosidad intelectual, una fuerza moral poco común (que demostró con su autoanálisis diario), sentimientos sumamente ambivalentes hacia su padre y otras figuras paternas, tendencia a guardar un rencor desproporcionado en relación con la supuesta ofensa, una ardiente ambición, sobre todo en los primeros años, una fuerte tendencia al aislamiento, incluso cuando estaba rodeado de muchos seguidores, y una intensa e irracional antipatía por Estados Unidos y sus habitantes, una actitud que se agudizó después de su viaje a este país en 1909.

¿A qué se debía este desdén hacia los estadounidenses? Tal vez el motivo más importante fuera que creía, y con razón, que los estadounidenses trivializarían el psicoanálisis intentando hacerlo popular. Además, durante su viaje a este país vivió experiencias que resultaban extrañas para un recatado caballero vienés. Ya antes de embarcar en el *George Washington*, vio su nombre mal escrito, "Freund", en la lista de pasajeros (Ferris, 1997) y otra serie de sucesos, algunos de los cuales son casi cómicos, e hicieron que su visita fuera menos agradable de lo que podía haber sido. En primer lugar, Freud sufrió indigestión y diarrea crónicas durante el viaje, probablemente porque no le gustaba beber agua. Además, le

parecía extraño y problemático que las ciudades de Estados Unidos no tuvieran baños públicos en las esquinas de las calles, pues con su indigestión crónica necesitaba con frecuencia un baño público. Además, muchos estadounidenses se dirigían a él como "Doc" o Sigmund cuando le pedían que defendiera sus teorías, y una persona intentó, obviamente sin éxito, impedirle fumar un puro en una zona para no fumadores. Asimismo, cuando Freud, Ferenczi y Jung fueron a una colonia privada en la zona oeste de Massachusetts, los recibieron con un aluvión de banderas de la Alemania imperial, pese a que ninguno de ellos era alemán y todos ellos tenían motivos para sentir aversión por Alemania. En la colonia, Freud y sus acompañantes tuvieron que sentarse en el suelo mientras el anfitrión asaba carne al carbón, una costumbre que Freud consideraba poco civilizada y vulgar (Roazen, 1993).

Niveles de vida mental

La contribución más importante de Freud a la teoría de la personalidad es su estudio del inconsciente y su insistencia en que las personas están motivadas ante todo por pulsiones de las cuales tienen poca o ninguna conciencia. Para Freud, la vida mental está dividida en dos niveles, el **inconsciente** y el **consciente**. El inconsciente, a su vez, tiene dos niveles diferentes, el inconsciente propiamente dicho y el **preconsciente**. En la psicología freudiana los tres niveles de la vida mental se usan para designar tanto un proceso como una ubicación. La existencia como ubicación específica, obviamente, es solo hipotética y no representa ninguna entidad real dentro del cuerpo, sin embargo, Freud distinguió entre *el* inconsciente y los procesos inconscientes.

El inconsciente

El inconsciente comprende todas las pulsiones o instintos que van más allá de nuestra conciencia pero que, pese a ello, motivan casi todas nuestras palabras, sentimientos y actos. Aunque puede que seamos conscientes de nuestro comportamiento manifiesto, a menudo no somos conscientes de los procesos mentales que subyacen a este. Por ejemplo, un hombre puede saber que se siente atraído por una mujer, pero puede que no entienda completamente todas las causas de la atracción, algunas de las cuales podrían parecer incluso irracionales.

Dado que la mente consciente no tiene acceso al inconsciente, ¿cómo puede una persona saber si existe realmente? Freud sentía que su existencia se podía demostrar solo de manera indirecta. Para él, en el inconsciente se encuentra la explicación del significado de los sueños, los *lapsus linguae*, y cierto tipo de olvidos, denominados *represión*. Los sueños son una fuente particularmente rica de material inconsciente. Por ejemplo, Freud creía que las experiencias de la infancia pueden aparecer en los sueños de los adultos aunque quien sueña no tenga un recuerdo consciente de esas experiencias.

Los procesos inconscientes suelen entrar en la conciencia, pero solo cuando han sido encubiertos o distorsionados lo suficiente como para eludir la censura. Freud (1917/1963) usó la analogía de un vigilante o censor que bloquea el paso entre el inconsciente y el preconsciente e impide la entrada en el consciente de los recuerdos no deseados que generan ansiedad. Para acceder al nivel consciente de la mente, primero estas imágenes inconscientes se deben camuflar lo suficiente como para pasar al preconsciente sin que el censor inicial las advierta, y seguidamente deben eludir un censor final que vigila el paso entre el preconsciente y el consciente. En el momento en que estos recuerdos entran en nuestra mente consciente, ya no los reconocemos por lo que son en sí mismos, sino que aparecen ante nosotros como experiencias relativamente agradables y no amenazadoras. En la mayoría de los casos, estas imágenes contienen elementos sexuales o agresivos, porque en la infancia los comportamientos sexuales y agresivos se suelen castigar o reprimir. Con frecuencia el castigo y la **supresión** generan ansiedad, y la ansiedad, a su vez, estimula la **represión**, es decir, fuerza la entrada de experiencias indeseadas y cargadas de ansiedad en el inconsciente como defensa ante el dolor que provoca esa ansiedad.

No todos los procesos inconscientes, sin embargo, surgen de la represión de sucesos en la infancia. Freud pensaba que una parte de nuestro inconsciente procede de las experiencias de nuestros antepasados que han llegado hasta nosotros a través de cientos de generaciones que las han reproducido. Freud denominó estas imágenes inconscientes heredadas **herencia filogenética** (Freud, 1917/1963, 1933/1964). La noción de herencia filogenética de Freud es bastante similar a la idea de Carl Jung del inconsciente colectivo (véase el capítulo 4), no obstante, existe una diferencia importante entre ambos conceptos: mientras Jung concedía un papel preponderante al inconsciente colectivo, Freud utilizaba la noción de predisposiciones heredadas solo como último recurso. Es decir, cuando las explicaciones basadas en las experiencias individuales no resultaban adecuadas, Freud recurriría a la idea de las experiencias heredadas colectivamente para llenar los vacíos que dejaban las experiencias individuales. Más adelante veremos que Freud utilizó el concepto de herencia filogenética para explicar muchos otros conceptos importantes, como el complejo de Edipo y la ansiedad de castración.

Los impulsos inconscientes pueden aparecer en la conciencia, pero solo después de haber sufrido ciertas transformaciones; así, una persona puede expresar impulsos eróticos u hostiles, por ejemplo, provocando o bromeando con otra persona. El impulso original (sexo o agresividad) queda, por tanto, enmascarado y oculto a la conciencia de ambas personas; sin embargo, el inconsciente de la primera persona ha ejercido una influencia directa sobre el inconsciente de la segunda. Ambas personas obtienen cierta satisfacción de los impulsos sexuales o agresivos, pero ninguna de las dos es consciente de los motivos que subyacen a la provocación o

las bromas. Por tanto, el inconsciente de una persona se puede comunicar con el inconsciente de otra sin que ninguna de las dos advierta el proceso.

Obviamente, inconsciente no significa inactivo o aletargado. Las fuerzas del inconsciente luchan continuamente por pasar al consciente y muchas de ellas lo consiguen, aunque podría ser que no aparecieran en su forma original. Las ideas inconscientes pueden motivar y motivan a las personas, por ejemplo, la hostilidad de un hijo hacia su padre puede enmascararse en forma de cariño ostentoso. Si se manifestara abiertamente, la hostilidad generaría demasiada ansiedad al hijo, por tanto, su inconsciente lo llevaría a expresarla de manera indirecta, como una muestra extrema de amor y adulación. Como el fingimiento debe conseguir engañar a la otra persona, suele adoptar la forma opuesta a los sentimientos originales, pero casi siempre es enfático y ostentoso (este mecanismo, llamado *formación reactiva*, se estudiará más adelante en el apartado dedicado a los mecanismos de defensa).

El preconsciente

El nivel preconsciente contiene todos los elementos que no son conscientes pero pueden llegar a serlo, ya sea de manera bastante fácil o con cierta dificultad (Freud, 1933/1964).

Los contenidos del preconsciente proceden de dos fuentes, la primera de ellas es la percepción consciente. Lo que percibimos permanece en el consciente solo durante un periodo transitorio y pasa rápidamente al preconsciente cuando el centro de atención se desplaza hacia otra idea. Estas ideas que se mueven fácilmente entre el consciente y el preconsciente están prácticamente libres de ansiedad y, en realidad, son mucho más similares a las imágenes conscientes que a los impulsos inconscientes.

La segunda fuente de imágenes preconscientes es el inconsciente. Freud afirmaba que las ideas pueden pasar sin que el vigilante censor las advierta y entrar en el preconsciente camufladas, algunas de estas imágenes nunca llegan a ser conscientes porque, si las reconociéramos como derivadas del inconsciente, sentiríamos aún más ansiedad y esta activaría al censor final para que reprimiera las imágenes, forzando su vuelta al inconsciente. Otras imágenes del inconsciente consiguen entrar en la conciencia, pero solo porque su verdadera naturaleza es hábilmente disfrazada mediante el proceso del sueño, un *lapsus linguae*, o alguno de los complicados mecanismos de defensa.

El consciente

La conciencia, que desempeña un papel relativamente secundario en la teoría psicoanalítica, se puede definir como los elementos mentales de los que somos conscientes en un momento cualquiera. Es el único nivel de vida mental directamente accesible para nosotros. Las ideas pueden llegar a la conciencia desde dos direcciones distintas. La primera es el sistema **perceptivo consciente**, orientado hacia el mundo exterior y que sirve como medio para la percepción de estímulos externos, lo que percibimos a través de nuestros órganos sensoriales, si no supone una gran amenaza, entra en nuestra conciencia (Freud, 1933/1964).

La segunda fuente de elementos conscientes es el interior de la estructura mental e incluye ideas no amenazadoras procedentes del preconsciente e imágenes del inconsciente amenazadoras pero camufladas. Como hemos visto, estas imágenes consiguieron entrar en el preconsciente encubiertas como elementos inofensivos y burlando la vigilancia del censor inicial. Una vez en el preconsciente, evitan al censor final y quedan bajo la mirada de la conciencia. Cuando llegan al sistema consciente, estas imágenes están muy distorsionadas y camufladas y a menudo se manifiestan en forma de comportamientos de defensa o elementos de sueños.

En resumen, Freud (1917/1963, pp. 295-296) comparaba el inconsciente con un amplio vestíbulo en el cual diversas personas, con una gran energía y de dudosa reputación, se mueven sin orden, acosándose entre sí y luchando sin cesar por entrar en un salón contiguo más pequeño. Sin embargo, un atento vigilante protege el umbral entre el gran vestíbulo y la sala pequeña. Este vigilante tiene dos maneras de impedir que los no deseados se escapen del vestíbulo: devolverlos hasta la puerta o expulsar a quienes consiguieron entrar clandestinamente en el salón. El efecto en cualquier caso es el mismo: impedir a las personas amenazantes y revoltosas que aparezcan ante la vista de un importante anfitrión que está sentado lejos, al fondo del salón, detrás de una pantalla. El significado de la analogía es evidente. Las personas en el vestíbulo representan las imágenes inconscientes. El pequeño salón es el preconsciente y sus habitantes representan las ideas preconscientes. Las personas que se encuentran en el salón (preconsciente) pueden o no aparecer ante la vista del importante anfitrión que representa a la conciencia. El portero que vigila el umbral entre las dos salas es el censor inicial que impide que las imágenes inconscientes se hagan preconscientes y hace que las imágenes preconscientes vuelvan al inconsciente rechazándolas. La pantalla que protege al importante anfitrión es el censor final e impide que una gran parte de los elementos preconscientes lleguen a la conciencia. La figura 2.1 es una representación de esta analogía.

Los sustratos de la mente

Durante casi dos décadas, el único modelo para la mente de Freud fue el topográfico que acabamos de trazar y su único esquema de las luchas psíquicas era el conflicto entre fuerzas conscientes e inconscientes. Durante la década de 1920, Freud (1923/1961a) presentó un modelo funcional que dividía la mente en tres partes o sustratos. Esta división no sustituyó al modelo topográfico, sino que sirvió a Freud para explicar las imágenes mentales según sus funciones o propósitos.

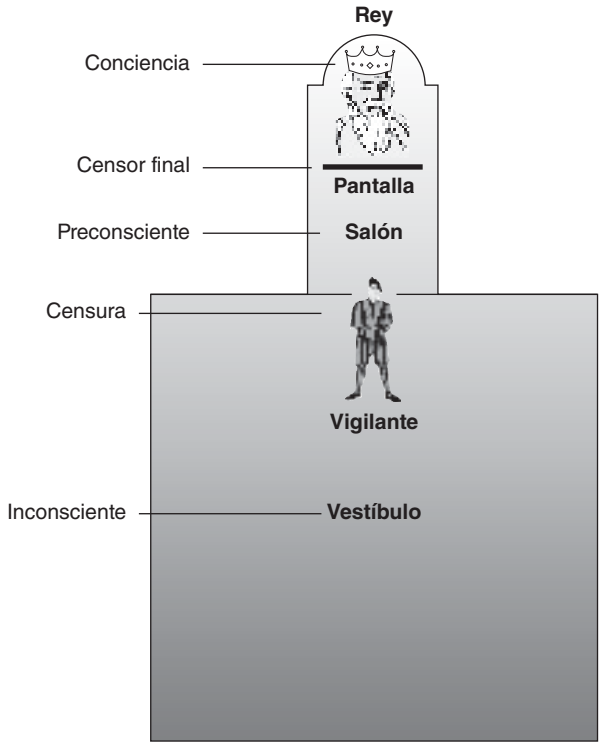


FIGURA 2.1 Niveles de vida mental.

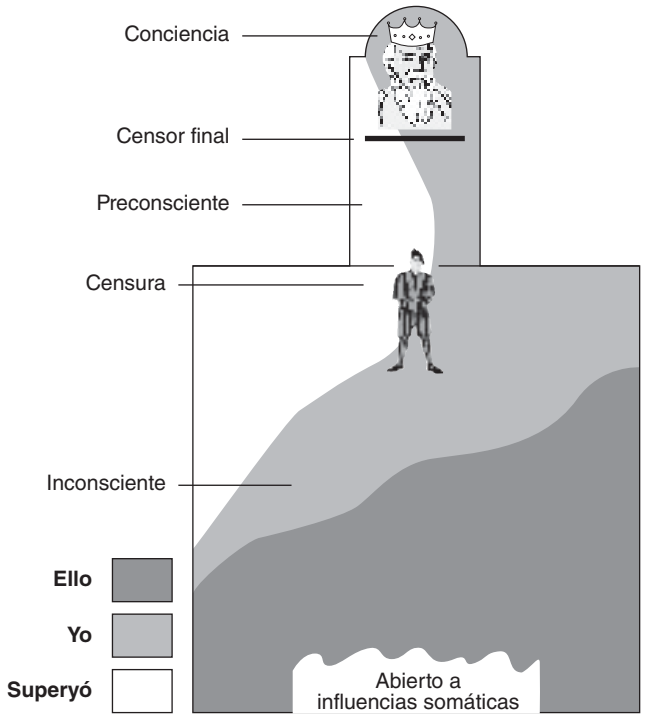


FIGURA 2.2 Niveles de vida mental y los sustratos de la mente.

Para Freud, la parte más primitiva de la mente era *das Es*, el **ello** (*it*, en inglés), que en inglés se traduce como *id*; una segunda parte era *das Ich,* el **yo** (*I*, en inglés), traducido como *ego*, y una tercera era *das Uber-Ich,* o el **superyó** (*over-I*, en inglés), que se conoce también como *superego*. Obviamente, estos sustratos no tienen existencia material, son meras construcciones hipotéticas. Los sustratos interaccionan con los tres niveles de vida mental de tal modo que el yo atraviesa transversalmente a los distintos niveles topográficos y presenta componentes conscientes, preconscientes e inconscientes; el superyó es tanto preconsciente como inconsciente; y el ello es íntegramente inconsciente. En la figura 2.2 se muestran la relación entre los sustratos de la mente y los niveles de la vida mental.

El ello

En el centro de la personalidad se encuentra la parte denominada ello, término derivado del pronombre personal correspondiente, que representa la parte de la personalidad íntegramente inconsciente y no reconocida. El ello no tiene contacto con la realidad pero lucha continuamente para disminuir la tensión satisfaciendo deseos primarios. Dado que su única función es buscar el placer, decimos que el ello está al servicio del **principio del placer**.

Un niño recién nacido es la personificación de un ello no limitado por las restricciones del yo ni del superyó. El niño busca la satisfacción de sus necesidades sin tener en cuenta lo que es posible (es decir, las exigencias del yo) o lo que resulta adecuado (es decir, las limitaciones del superyó). En su lugar, chupa esté presente o no el pezón y experimenta placer en cualquier situación. Aunque el niño recibe el alimento que necesita para vivir sólo cuando chupa el pezón de su madre, sigue chupando porque su ello no está en contacto con la realidad. El niño no puede darse cuenta de que chuparse el dedo no le proporciona alimento para vivir. Dado que el ello no tiene contacto directo con la realidad, no es alterado por el paso del tiempo o por las experiencias de la persona. Los impulsos del deseo en la infancia permanecen invariables en el ello durante décadas (Freud, 1933/1964).

Además de ser irrealista y buscar el placer, el ello es ilógico y puede, por tanto, considerar simultáneamente ideas que son incompatibles. Por ejemplo, una mujer puede mostrar amor consciente por su madre mientras que inconscientemente desea aniquilarla. Estos deseos opuestos son posibles porque el ello no conoce la moral, es decir, no puede hacer juicios de valor o distinguir entre el bien y el mal. Sin embargo, no puede decirse que el ello sea inmoral, sino simplemente amoral. Toda la energía del ello se emplea en un propósito: buscar el placer sin tener en cuenta lo que es adecuado o justo (Freud, 1923/1961a, 1933/1964).

En resumen, el ello es primitivo, caótico, inaccesible a la conciencia, indiscutible, amoral, ilógico, desorganizado y está lleno de energía que procede de impulsos básicos y se libera con la satisfacción del principio del placer.

Al ser el sustrato que alberga los impulsos básicos (motivos primarios), el ello funciona por **procesos primarios**. Dado que busca ciegamente la satisfacción del principio del placer, su supervivencia depende del desarrollo de un proceso secundario que lo ponga en contacto con el mundo exterior, este proceso secundario se realiza a través del yo.

El yo

El yo es la única parte de la mente en contacto con la realidad; surge del ello durante la infancia y se convierte en la única fuente de comunicación de la persona con el mundo exterior. Está gobernado por el **principio de la realidad**, con el que intenta sustituir al principio de placer del ello. Como único sustrato de la mente en contacto con el mundo exterior, el yo se convierte en la parte de la personalidad encargada de la toma de decisiones o parte ejecutiva. No obstante, dado que es en parte consciente, en parte preconsciente y en parte inconsciente, el yo puede tomar decisiones en cada uno de estos tres niveles. Por ejemplo, el yo de una mujer puede impulsarla de manera *consciente* a escoger ropa muy elegante porque se siente cómoda cuando va bien vestida, al mismo tiempo, puede que sea solo vagamente consciente (es decir, de manera *preconsciente*) de sus experiencias anteriores en las que recibió gratificaciones por llevar ropa elegante. Además, puede verse impulsada por elementos inconscientes a ser excesivamente pulcra y ordenada, debido a sus experiencias de la primera infancia durante el aprendizaje de control de esfínteres. Por tanto, su decisión de llevar ropa elegante puede tener componentes de los tres niveles de vida mental.

Al realizar sus funciones cognitivas e intelectuales, el yo debe tener en cuenta las exigencias incompatibles y, al mismo tiempo, irrealistas del ello y del superyó. Además de estos dos tiranos, el yo debe servir a un tercer amo: el mundo exterior; por tanto, el yo debe intentar conciliar las demandas desmedidas e irracionales del ello y del superyó con las exigencias realistas del mundo exterior y, al verse rodeado por tres frentes de fuerzas divergentes y hostiles, el yo reacciona previsiblemente con ansiedad, por lo que utiliza la represión y otros *mecanismos de defensa* para protegerse de esta ansiedad (Freud, 1926/1959a).

Según Freud (1933/1964), el yo llega a diferenciarse del ello cuando los niños aprenden a diferenciarse a sí mismos del resto del mundo. Mientras el ello permanece invariable, el yo sigue desarrollando estrategias para manejar las exigencias de placer irrealistas e implacables del ello. A veces, el yo puede controlar al potente ello que busca permanentemente el placer, pero, en otros momentos, pierde el control. Para comparar al yo con el ello, Freud usó la analogía de un jinete: este frena e inhibe la fuerza superior del caballo, pero, en última instancia, está a merced del animal; de manera similar, el yo debe contener e inhibir los impulsos del ello, pero está siempre más o menos a merced de este, más fuerte aunque peor organizado. El yo no tiene fuerza por sí mismo: toda la energía la toma prestada del ello. Pese a su dependencia del ello, el yo a veces está próximo a conseguir el control total, por ejemplo, cuando una persona alcanza la madurez psicológica.

A medida que los niños empiezan a conocer las recompensas y los castigos de sus padres, aprenden lo que tienen que hacer para conseguir el placer y evitar el dolor. A esta edad temprana, el placer y el dolor son funciones del yo porque los niños aún no han desarrollado la conciencia y el ideal del yo, es decir, el superyó. Cuando los niños llegan a la edad de cinco o seis años, se identifican con sus padres y empiezan a aprender lo que deben y lo que no deben hacer. Este es el origen del superyó.

El superyó

En la psicología freudiana, el superyó representa los aspectos morales e ideales de la personalidad y está guiado por los **principios morales e idealistas** en contraste con el principio de placer del ello y el principio realista del yo. El superyó surge del yo y, como él, no tiene energía propia. Sin embargo, existe una diferencia importante entre el superyó y el yo: el primero no está en contacto con el mundo exterior y, por tanto, sus exigencias de perfección son irrealistas (Freud, 1923/1961a).

El superyó tiene dos subsistemas, la **conciencia** y el **yo ideal**. Freud no distinguió claramente estas dos funciones pero, en general, la conciencia procede de las experiencias de castigos derivados de comportamientos indebidos y nos indica lo que no deberíamos hacer, mientras que el yo ideal surge de experiencias de recompensa derivadas de comportamientos correctos y nos indica lo que deberíamos hacer. Cuando un niño cumple las normas impuestas por sus padres por miedo a perder su amor o aprobación empieza a aparecer una conciencia primitiva. Más adelante, durante la fase de desarrollo edípica, estos ideales se interiorizan por la identificación con la madre y el padre (trataremos el complejo de Edipo en el apartado dedicado a las fases de desarrollo).

Un superyó bien desarrollado controla los impulsos sexuales y agresivos mediante un proceso de *represión*. El superyó no puede producir represiones por sí mismo, pero puede ordenar al yo que lo haga. Así, el superyó vigila de cerca al yo, juzgando sus actos e intenciones; cuando el yo actúa, o incluso cuando intenta actuar, en contra de los principios morales del superyó, aparece la culpa. Cuando el yo no es capaz de cumplir las exigencias de perfección del superyó, surgen los sentimientos de inferioridad. La culpa, por tanto, procede de la conciencia, mientras que los sentimientos de inferioridad proceden del yo ideal (Freud, 1933/1964).

El superyó no se preocupa por la felicidad del yo y lucha de manera ciega e irrealista por alcanzar la perfección; irrealista en el sentido de que no tiene en cuenta las dificultades o

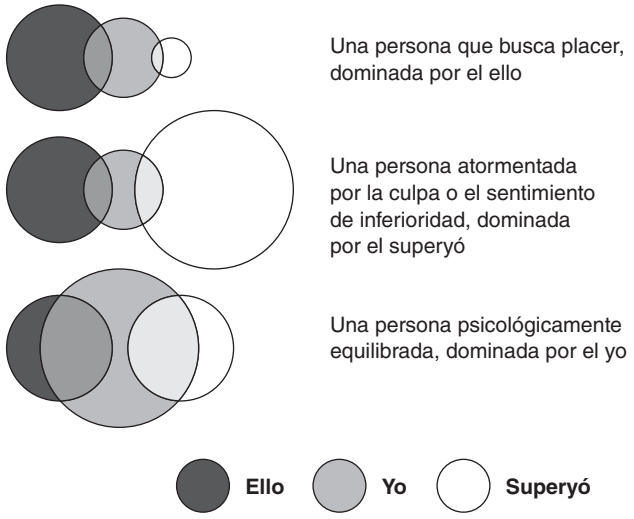


FIGURA 2.3 La relación entre el ello, el yo y el superyó en tres personas hipotéticas.

imposibilidades a las que se enfrenta el yo para ejecutar sus órdenes. Obviamente, no todas sus exigencias son imposibles de cumplir, como no todas las exigencias de los padres y otras figuras de autoridad lo son. El superyó, no obstante, es similar al ello en cuanto a que es totalmente indiferente a la posibilidad o imposibilidad de llevar a la práctica sus exigencias.

Freud (1933/1964) señaló que las divisiones entre los diferentes estratos de la mente no están definidas claramente. El desarrollo de los tres estratos puede variar mucho en función de la persona. En algunas, el superyó no se desarrolla después de la infancia; en otras, el superyó puede llegar a dominar la personalidad a base de sentimientos de culpa e inferioridad. En ocasiones, el yo y el superyó se van turnando en el control de la personalidad, lo que provoca cambios de humor acusados y ciclos alternos de autoconfianza y autodesprecio. En un individuo equilibrado, el ello y el superyó están integrados en un yo estable y operan en armonía y sin conflictos.

En la figura 2.3 se muestran las relaciones entre el ello, el yo y el superyó en tres personas imaginarias. En la primera persona, el ello domina a un yo endeble y un superyó débil, lo que impide al yo contrarrestar las incesantes exigencias del ello y hace que la persona esté luchando por el placer casi continuamente, sin considerar lo que es posible o correcto. La segunda persona, con fuertes sentimientos de culpa o inferioridad y un yo débil, sufrirá muchos conflictos, porque el yo no es capaz de actuar como mediador de las exigencias firmes pero contrarias del superyó y del ello. La tercera persona, con un yo fuerte que ha adoptado muchas de las exigencias del ello y del superyó, puede considerarse psicológicamente equilibrada, y controla el principio del placer y los principios morales.

Dinámicas de la personalidad

Los niveles de vida mental y los sustratos de la mente se refieren a la estructura o composición de la personalidad, pero las personalidades también *tienen* actividad y, por ello, Freud postuló la existencia de una *dinámica* o principio motivador para explicar las fuerzas impulsoras que subyacen a los actos de los individuos. Para Freud, los motivos que mueven a las personas son la búsqueda del placer y la reducción de las tensiones y la ansiedad, motivación que procede de la energía psíquica y física que surge de sus pulsiones básicas.

Las pulsiones

Freud usó la palabra alemana *Trieb* para referirse a una pulsión o un estímulo dentro de la persona. Los traductores de su obra tradujeron este término como *instinto*, pero una traducción más correcta sería "pulsión" o "impulso". Las pulsiones funcionan como una fuerza motivadora constante y, como estímulos internos que son, se diferencian de los estímulos externos en que no es posible evitarlos huyendo de ellos.

Según Freud (1933/1964), las pulsiones se pueden clasificar en dos grupos: el sexo o eros y la agresividad o tánatos, ambas se originan en el ello, pero están bajo el control del yo. Cada pulsión tiene su propia forma de energía psíquica: Freud empleó la palabra **libido** para referirse a la pulsión sexual, pero no asignó un nombre concreto a la energía procedente de las pulsiones agresivas.

Todas las pulsiones básicas se caracterizan por un ímpetu, una fuente, un objetivo y un objeto. El ímpetu de una pulsión es la cantidad de fuerza que ejerce; su fuente es la parte del cuerpo que se encuentra en estado de excitación o tensión; el objetivo es la búsqueda de placer mediante la eliminación de esa excitación o la reducción de la tensión, y su objeto es la persona o cosa que sirve de medio para la satisfacción de los objetivos (Freud, 1915/1957a).

El sexo

La meta de la pulsión sexual es el placer, pero este no está limitado a la satisfacción genital. Freud afirmaba que todo el cuerpo está investido de libido, además de los genitales, la boca y el ano tienen una capacidad especial para producir placer sexual y se llaman **zonas erógenas**. El objetivo primordial de la pulsión sexual (la reducción de la tensión sexual) no se puede alterar, pero el camino para alcanzar ese objetivo puede variar. Puede adoptar una forma activa o pasiva o puede ser inhibido de manera temporal o permanente (Freud, 1915/1957a). Dado que el camino es flexible y que el placer sexual proviene de órganos distintos de los genitales, es difícil reconocer la naturaleza sexual de gran parte del comportamiento impulsado por el eros; para Freud, sin embargo, toda actividad que proporcione placer se puede atribuir a la pulsión sexual.

La plasticidad del objeto o la persona sexual puede enmascarar aún más al eros, así el objeto erótico se puede transformar o desplazar fácilmente y la libido se puede retirar de una persona para adoptar un estado de libre tensión o se puede trasladar a otra persona, que puede ser el propio yo. Por ejemplo, un niño al que se obliga prematuramente a renunciar al pecho de la madre como objeto sexual puede sustituir el pulgar como objeto de placer oral.

El sexo puede adoptar varias formas, entre ellas el narcisismo, el amor, el sadismo y el masoquismo. Las dos últimas tienen también la pulsión agresiva como componente importante.

Los niños son fundamentalmente egocéntricos y su libido se transmite casi en exclusiva a su propio yo. Este estado, que es universal, se conoce como **narcisismo primario**. A medida que el yo se desarrolla, los niños suelen renunciar a gran parte de su narcisismo primario, tras lo cual surge un mayor interés por los demás. En palabras de Freud, la libido narcisista se transforma entonces en objeto de libido. Durante la pubertad, no obstante, los adolescentes suelen reorientar su libido hacia el yo y se preocupan por su aspecto físico y otros aspectos de sí mismos. Este **narcisismo secundario** no es universal, pero casi todo el mundo posee una cantidad moderada de amor propio (Freud, 1914/1957).

Una segunda forma de manifestación del eros es el amor, que surge cuando las personas dirigen su libido a un objeto o persona distinto de ellas mismas. El primer objeto de interés sexual de los niños es la persona que cuida de ellos, que suele ser la madre. Durante la infancia todos los niños sienten amor sexual por su madre; sin embargo, el amor sexual manifiesto por los miembros de la propia familia se suele reprimir, lo que genera un segundo tipo de amor. Freud llamó a este segundo tipo amor inhibido, porque el objetivo original de reducir la tensión sexual es inhibido o reprimido; así, el amor que las personas sienten por sus hermanos menores o por sus padres suele ser inhibido.

Obviamente, amor y narcisismo están estrechamente relacionados. El narcisismo implica amor por uno mismo, mientras que el amor suele ir acompañado de tendencias narcisistas, como cuando una persona ama a alguien que sirve de modelo de lo que le gustaría ser.

Otras dos pulsiones que también están relacionadas entre sí son el sadismo y el masoquismo. El **sadismo** es la necesidad de satisfacer el placer sexual infligiendo daño o humillación a otra persona. Llevado al extremo, se considera una perversión sexual, pero con moderación el sadismo es una necesidad común y está presente en cierta medida en todas las relaciones sexuales. Se distorsiona cuando el objetivo sexual del placer erótico pasa a un segundo plano, al ser desbancado por la meta destructiva (Freud, 1933/1964).

El **masoquismo**, como el sadismo, es una necesidad común pero se convierte en una perversión cuando el eros queda supeditado a la pulsión destructiva. Los masoquistas encuentran placer sexual en el dolor y la humillación infligidos por ellos mismos o por otros y, como pueden hacerse daño a sí mismos, no dependen de otra persona para la satisfacción de sus necesidades masoquistas. En cambio, los sádicos deben buscar y encontrar otra persona para infligirle dolor o humillación por lo que, en este aspecto, dependen más de los otros que los masoquistas.

La agresividad

En parte debido a sus penosas experiencias durante la Primera Guerra Mundial y en parte como consecuencia de la muerte de su querida hija Sophie, Freud (1920/1955a) escribió *Más allá del principio del pla*cer, un libro que atribuía a la **agresividad** la categoría de pulsión sexual. Tal y como hizo con otros conceptos, Freud presentó sus ideas de manera provisional y con una cierta cautela; sin embargo, con el tiempo, la agresividad, como otros conceptos que en un principio fueron provisionales, llegó a convertirse en dogma.

La meta de la pulsión destructiva, según Freud, es devolver el organismo a un estado inorgánico. Como el estado inorgánico por excelencia es la muerte, el objetivo final de las pulsiones agresivas es la autodestrucción. Igual que con la pulsión sexual, la agresividad es maleable y puede adoptar diversas formas, como la burla, los cotilleos, el sarcasmo, la humillación, el humor y el disfrute del sufrimiento de los demás. Las tendencias agresivas están presentes en todo el mundo y son la causa de las guerras y de las atrocidades y persecuciones por motivos religiosos.

Las pulsiones agresivas también explican la necesidad de erigir barreras para controlar la agresividad. Por ejemplo, según Freud, ciertos preceptos como "amarás a tu prójimo como a ti mismo" son necesarios para frenar las pulsiones, enérgicas, aunque por lo general inconscientes, de infligir daño a los demás. Estos preceptos son, en realidad, *formaciones de reacción*; conllevan la represión de pulsiones hostiles y la expresión manifiesta y evidente de la tendencia opuesta.

A lo largo de nuestra existencia, las pulsiones de vida y muerte mantienen una lucha constante por la supremacía, pero, al mismo tiempo, ambas deben plegarse al principio de la realidad, que representa las exigencias del mundo exterior. Estas exigencias del mundo real impiden la satisfacción directa, manifiesta y sin oposiciones, de las pulsiones sexuales o agresivas, lo que suele generar ansiedad, que destierra muchos deseos sexuales y agresivos al reino del inconsciente.

La ansiedad

En el centro de la teoría dinámica de Freud se encuentran el sexo y la agresividad, junto con el concepto de **ansiedad**. Al definir la ansiedad, Freud (1933/1964) señaló que es un estado afectivo desagradable acompañado de una sensación física que alerta a la persona de un peligro inminente. La moles-

tia es a menudo vaga y difícil de localizar, pero la ansiedad propiamente dicha siempre es una sensación.

El yo es el único estrato de la mente que puede generar o sentir ansiedad, pero tanto el ello como el superyó y el mundo exterior intervienen en cada uno de los tres tipos de ansiedad existentes: neurótica, moral y realista. La dependencia del yo respecto del ello genera la ansiedad neurótica, la dependencia del yo respecto del superyó genera la ansiedad moral, y la dependencia del yo respecto del mundo exterior provoca la ansiedad realista.

La **ansiedad neurótica** se define como aprehensión a un peligro desconocido. La sensación propiamente dicha existe en el yo, pero surge de las pulsiones del ello. Las personas pueden sentir ansiedad neurótica ante la presencia de un profesor, un superior, o cualquier otra figura con autoridad porque en el pasado sintieron pulsiones inconscientes de destrucción contra alguno de sus padres o ambos. Durante la infancia, estos sentimientos de hostilidad suelen ir acompañados de miedo al castigo que se generaliza en forma de ansiedad neurótica inconsciente.

Un segundo tipo de ansiedad, la **ansiedad moral**, procede del conflicto entre el yo y el superyó. Tras la formación del superyó en los niños, que suele producirse entre los cinco o seis años de edad, estos pueden sentir ansiedad como consecuencia del conflicto entre las exigencias que impone la realidad y los dictados del superyó. La ansiedad moral, por ejemplo, procedería de las tentaciones sexuales si un niño cree que ceder a la excitación sería moralmente incorrecto. También podría proceder de un intento fallido de comportarse de manera coherente con lo que consideran moralmente correcto, por ejemplo, no poder cuidar a sus padres ancianos.

Un tercer tipo de ansiedad, la **ansiedad realista**, está muy relacionada con el miedo. Se define como una sensación desagradable y poco precisa que implica un posible peligro. Por ejemplo, podemos experimentar ansiedad realista mientras estamos conduciendo en medio de un tráfico intenso y rápido en una ciudad desconocida, una situación cargada de peligro real y objetivo. Sin embargo, la ansiedad realista se diferencia del miedo en el hecho de que no implica la presencia de un objeto específico que la provoque. Sentiríamos miedo, por ejemplo, si de repente nuestro vehículo empezara a patinar fuera de control sobre una autopista cubierta de hielo.

Estos tres tipos de ansiedad raras veces están claramente definidas y suele ser difícil distinguirlas ya que a menudo aparecen juntas, como cuando el miedo al agua, un peligro real, llega a ser desproporcionado en relación con la situación y, por tanto, precipita la ansiedad neurótica junto con la ansiedad realista. Esta situación indica que hay un peligro desconocido vinculado al peligro externo.

La ansiedad cumple la función de mecanismo de protección del yo porque nos avisa de la proximidad de algún peligro (Freud, 1933/1964). Por ejemplo, un sueño de ansiedad avisa a nuestro censor de un peligro inminente, que nos permite camuflar mejor las imágenes del sueño. La ansiedad permite al yo siempre vigilante estar alerta ante posibles indicios de amenaza o peligro, el indicio de peligro inminente nos estimula a movilizarnos para huir o para defendernos.

La ansiedad también está autorregulada porque provoca la represión, que reduce el dolor de la ansiedad (Freud, 1933/1964). Si el yo no pudiera recurrir a los mecanismos de defensa, la ansiedad llegaría a ser insoportable. La conducta defensiva, por tanto, ejerce una función útil, al proteger al yo del dolor de la ansiedad.

Mecanismos de defensa

Freud elaboró primero la noción de **mecanismos de defensa** en 1926 (Freud, 1926/1959a) y su hija Anna perfeccionó y organizó mejor el concepto (A. Freud, 1946). Aunque los mecanismos de defensa son una reacción normal y universal, llevados al extremo conducen a comportamientos compulsivos, repetitivos y neuróticos. Dado que es necesario consumir energía psíquica para establecer y mantener estos mecanismos, cuanto más a la defensiva actuemos, menos energía psíquica tendremos para satisfacer las pulsiones del ello. Claro que esto es precisamente el objetivo que persigue el yo con los mecanismos de defensa: evitar enfrentarse directamente a impulsos sexuales y agresivos y defenderse a sí mismo de la ansiedad que los acompaña (Freud, 1926/1959a).

Los principales mecanismos de defensa identificados por Freud son: represión, formación reactiva, desplazamiento, fijación, regresión, proyección, introyección y sublimación.

Represión

El mecanismo de defensa más básico, que está presente en todos los demás, es la represión. Cada vez que el yo es amenazado por impulsos no deseados del ello, se protege a sí mismo mediante la represión de esos impulsos; es decir, obliga a las sensaciones amenazadoras a pasar al inconsciente (Freud, 1926/1959a). En muchos casos, la represión se mantiene durante toda la vida, por ejemplo, un joven puede reprimir de manera permanente su hostilidad por una hermana menor porque sus sentimientos de odio le crean demasiada ansiedad.

Ninguna sociedad permite la expresión total y desinhibida del sexo y la agresividad. Cuando se castiga o se reprime de algún otro modo a los niños por conductas sexuales u hostiles, estos aprenden a sentir ansiedad cada vez que sienten estos impulsos. Aunque esta ansiedad pocas veces conduce a una represión completa de las pulsiones agresivas y sexuales, sí suele provocar la represión parcial de estas.

¿Qué sucede con estas pulsiones una vez que han pasado al inconsciente? Según Freud (1933/1964), existen varias posibilidades. En primer lugar, las pulsiones podrían mantenerse invariables en el inconsciente. En segundo lugar, po-

drían forzar su paso a la conciencia sin ser alterados, en cuyo caso generarían más ansiedad de la que se podría soportar, llegando a abrumarla. Un destino mucho más común de las pulsiones reprimidas es su expresión en forma distorsionada o camuflada. Obviamente, el disfraz debe ser lo bastante ingenioso como para engañar al yo. Las pulsiones reprimidas se pueden camuflar bajo síntomas físicos, por ejemplo, impotencia sexual en un hombre a quien le preocupa la culpa en este aspecto: la impotencia evita al hombre tener que soportar la culpa y la ansiedad que se derivarían de una actividad sexual normal y placentera. Las pulsiones reprimidas también pueden encontrar una vía de escape en los sueños, los *lapsus linguae* o algún otro mecanismo de defensa.

Formación reactiva

Las pulsiones reprimidas pueden hacerse conscientes disfrazándolas de modo que parezcan exactamente lo contrario de su forma original. Este mecanismo de defensa se llama **formación reactiva**, comportamiento que se puede identificar por su carácter extremo y su forma obsesiva y compulsiva (Freud, 1926/1959a). Un ejemplo de formación reactiva se puede ver en una mujer joven que odia profundamente a su madre; como sabe que la sociedad exige que sienta afecto por sus padres, este odio consciente por la madre le generaría demasiada ansiedad por lo que, para evitar el dolor de la ansiedad, la joven se concentra en la pulsión opuesta, el amor. Este "amor" por su madre, sin embargo, no es auténtico sino ostentoso, exagerado y desproporcionado. Los demás pueden percibir fácilmente la verdadera naturaleza de este amor, pero ella debe engañarse a sí misma y aferrarse al mecanismo de formación reactiva que le ayuda a ocultar la certeza de que, inconscientemente, odia a su madre, lo que le genera ansiedad.

Desplazamiento

Freud (1926/1959a) afirmaba que la formación reactiva se limitaba a un único objeto, por ejemplo, las personas que sienten amor reactivo dan muestras de afecto solo a la persona por la cual sienten ese odio inconsciente. En el **desplazamiento**, en cambio, las personas pueden redirigir sus pulsiones inaceptables hacia una variedad de personas u objetos, a fin de ocultar la pulsión original. Por ejemplo, una mujer que está enfadada con su compañera de piso puede desplazar su enfado hacia sus empleados, su gato o un animal disecado. Así, tratará a la compañera con amabilidad, aunque, en contraste con la formación reactiva, no lo hace de forma exagerada u ostentosa.

En sus escritos, Freud usó el término desplazamiento de varias maneras. Cuando estudiamos la pulsión sexual, por ejemplo, vimos que el objeto sexual puede desplazarse o transformarse en varios objetos distintos, entre ellos, la propia persona. Freud (1926/1959a) usó también el desplazamiento para referirse a la sustitución de un síntoma neurótico por otro, por ejemplo, la necesidad compulsiva de masturbarse se puede sustituir por el acto de lavarse las manos de manera compulsiva. El desplazamiento también interviene en la formación de los sueños, por ejemplo, cuando las pulsiones destructivas hacia el padre de la persona que sueña se proyectan sobre un perro o un lobo. En este caso, un sueño en el que un coche atropella a un perro podría reflejar el deseo inconsciente de destrucción del padre de la persona que sueña (trataremos con más detalle la formación de los sueños en el apartado dedicado a su análisis).

Fijación

Normalmente, el crecimiento psíquico avanza de manera más o menos continuada por las diversas etapas de desarrollo. Este proceso, sin embargo, no está exento de momentos de estrés y ansiedad. Cuando la perspectiva de pasar a una siguiente fase llega a provocar demasiada ansiedad, el yo puede recurrir a la estrategia de mantenerse en la etapa psicológica actual, que resulta más confortable. Este mecanismo de defensa se llama **fijación** y se produce cuando la libido queda anclada de manera permanente en una fase de desarrollo anterior, más primitiva (Freud, 1917/1963). Como sucede con otros mecanismos de defensa, las fijaciones son universales. Las personas que obtienen placer de la comida, el tabaco o la conversación de manera continuada, podrían tener una fijación oral, mientras que quienes están obsesionados con la limpieza y el orden podrían tener una fijación anal.

Regresión

Una vez que la libido ha superado una etapa de desarrollo, puede, en momentos de estrés y ansiedad, volver a la etapa anterior. Este retroceso se conoce con el nombre de **regresión** (Freud, 1917/1963). Las regresiones son bastante comunes y se perciben claramente en los niños. Por ejemplo, un niño totalmente destetado podría volver a pedir el biberón o el pecho con el nacimiento de un hermano ya que la atención prestada al bebé recién llegado representa una amenaza para él. Las regresiones también son frecuentes en niños mayores y en adultos. Una reacción común en los adultos ante situaciones que generan ansiedad es reproducir patrones de conducta anteriores, más fiables y seguros, y proyectar su libido sobre objetos más primarios y conocidos. En situaciones de máximo estrés un adulto podría adoptar la posición fetal; otro, volver a la casa de sus padres, y otro más, reaccionar quedándose todo el día en la cama, resguardado del mundo frío y lleno de amenazas. El comportamiento regresivo sería similar a una fijación rígida e infantil, la diferencia reside en que las regresiones suelen ser temporales, mientras que las fijaciones requieren un gasto de energía psíquica más o menos permanente.

Proyección

Cuando una pulsión provoca demasiada ansiedad, el yo puede reducirla atribuyendo el impulso no deseado a un objeto externo, que suele ser otra persona. Este es el mecanismo de defensa de la **proyección**, que se puede definir como la percepción, en los demás, de sentimientos o tendencias inaceptables que, en realidad, residen en el propio inconsciente (Freud, 1915/1957b). Por ejemplo, un hombre puede interpretar de manera sistemática los actos de una mujer mayor como intentos de seducción. A su mente consciente podría repugnarle el pensamiento de mantener relaciones sexuales con mujeres mayores, pero en su inconsciente existe una fuerte atracción erótica hacia ellas. En este ejemplo, el hombre joven se engaña a sí mismo haciéndose creer que no siente atracción sexual por las mujeres mayores pero, aunque esta proyección elimina en gran medida su ansiedad y su sentimiento de culpa, le permite mantener un interés sexual por las mujeres que le recuerdan a su madre.

La **paranoia** es una forma de proyección extremada, una afección mental caracterizada por celos delirantes intensos y manía persecutoria. No es una consecuencia inevitable de la proyección sino una variante grave de esta. Según Freud (1922/1955), la diferencia crucial entre la proyección y la paranoia es que la paranoia se caracteriza por tendencias homosexuales reprimidas hacia el perseguidor. Freud afirmaba que el perseguidor es siempre un antiguo amigo del mismo sexo, aunque a veces las personas pueden transferir sus delirios a otra persona del sexo contrario. Cuando los impulsos homosexuales se hacen demasiado fuertes, los paranoicos perseguidos se defienden a sí mismos *invirtiendo* el sentido de estos sentimientos y proyectándolos hacia el objeto original. Para los hombres, la transformación se produce del siguiente modo: en lugar de pensar "lo quiero", la persona paranoica piensa "lo odio"; como esto también le genera demasiada ansiedad, piensa "me odia". En este momento, la persona niega toda responsabilidad y piensa "yo lo aprecio, pero él me tiene manía". El mecanismo clave en todos los casos de paranoia es la proyección, acompañada de celos delirantes y manía persecutoria.

Introyección

Mientras la proyección conlleva atribuir un impulso no deseado a un objeto externo, la **introyección** es un mecanismo de defensa por el cual una persona incorpora las cualidades positivas de otra persona a su propio yo. Por ejemplo, un adolescente podría adoptar los gestos, valores o estilo de vida de una estrella de cine. Esta introyección le da una sensación de valor propio al adolescente y reduce su sensación de inferioridad. Las personas introyectan características que consideran valiosas y que les permiten tener una mejor opinión de sí mismos.

Para Freud (1926/1959a) la resolución del complejo de Edipo es el prototipo de la introyección. Durante la fase edípica, el niño pequeño introyecta la autoridad y los valores de uno de sus padres activando así el proceso de formación del superyó. Cuando los niños introyectan lo que ellos perciben como los valores de sus padres, quedan liberados de la tarea de valorar y escoger sus propias creencias y normas de conducta, pero, a medida que los niños avanzan en el periodo de desarrollo de latencia (entre los seis y los doce años de edad, aproximadamente), su superyó se va personalizando más, es decir, se distancia de la identificación con sus padres. Pese a ello, individuos de todas las edades pueden reducir la ansiedad derivada de la idea de imperfección adoptando o introyectando los valores, opiniones y gestos de otras personas.

Sublimación

Todos estos mecanismos de defensa sirven de ayuda al individuo porque protegen a su yo de la ansiedad, pero tienen un valor dudoso para la sociedad. Según Freud (1917/1963), existe un mecanismo, la sublimación, que ayuda, tanto al individuo, como al grupo social. La **sublimación** es la represión de la meta genital del eros sustituyéndola por una meta cultural o social. Su forma más evidente es la creación cultural, como el arte, la música y la literatura, pero, de una manera más sutil, está presente en todas las relaciones humanas y actividades sociales. Según Freud (1914/1953), el arte de Miguel Ángel, que encontró en la pintura y la escultura una vía de escape indirecta para su libido, es un ejemplo excelente de sublimación. En la mayoría de las personas las sublimaciones se combinan con la expresión directa del eros, dando como resultado una especie de equilibrio entre los logros sociales y el placer personal. Casi todos nosotros somos capaces de sublimar una parte de nuestra libido poniéndola al servicio de ciertos valores culturales y, al mismo tiempo, conservar el suficiente impulso sexual para buscar el placer erótico individual.

En resumen, todos los mecanismos de defensa protegen al yo de la ansiedad y son universales, en el sentido de que todas las personas adoptan comportamientos defensivos en mayor o menor medida. Los mecanismos de defensa se combinan con la represión y pueden derivar en psicopatologías; sin embargo, generalmente resultan beneficiosos para el individuo e inofensivos para la sociedad; además, uno de ellos, la sublimación, suele ser beneficioso tanto para el individuo como para la sociedad.

Fases del desarrollo

Aunque Freud tuvo poca experiencia directa con niños (incluida su propia hija), su teoría del desarrollo es, casi en su totalidad, un estudio de la primera infancia. Para Freud, los primeros cuatro o cinco años de vida, o **fase infantil**, son los más importantes para la formación de la personalidad. Esta fase va seguida de un periodo de **latencia**, entre los seis y siete años, durante el cual apenas hay crecimiento sexual.

A continuación, con la pubertad, se produce un renacimiento de la vida sexual, que marca el comienzo de la **fase genital** y, finalmente, el desarrollo psicosexual culmina en la **madurez**.

Periodo infantil

Uno de los supuestos más importantes de Freud (1905/1953b, 1923/1961b) es que los niños poseen una vida sexual y viven un periodo de desarrollo sexual pregenital durante sus primeros cuatro o cinco años de vida. Cuando Freud empezó a escribir sobre la sexualidad infantil, el concepto, aunque no era nuevo, fue acogido con cierta renuencia. Hoy día, sin embargo, casi todos los observadores aceptan la idea de que los niños muestran interés por los genitales, que les gusta el placer sexual y que manifiestan excitación sexual. La sexualidad infantil se diferencia de la adulta en que no tiene capacidad de reproducción y es exclusivamente autoerótica, aunque tiene en común con ella la posibilidad de satisfacer las pulsiones sexuales a través de órganos distintos de los genitales, como la boca o el ano, especialmente sensibles a la estimulación sexual (Freud, 1933/1964).

Freud (1917/1963) dividió el periodo infantil en tres fases, en función de la zona erógena que experimente el mayor desarrollo. La fase oral es la primera, seguida de la fase anal y la fase fálica. Las tres fases infantiles se sobreponen una a otra, y cada una de ellas continúa después del comienzo de fases posteriores.

Fase oral

Dado que la boca es el primer órgano que proporciona placer a un niño, la primera fase de desarrollo infantil de Freud es la **fase oral**. Los niños obtienen el alimento que necesitan para vivir a través de la cavidad oral pero, además de esto, también experimentan placer durante el acto de mamar.

La meta sexual de la *fase oral temprana* es incorporar o tener dentro del propio cuerpo el objeto elegido, es decir, el pezón de la madre. Durante esta *fase oral de succión*, los niños no sienten ninguna ambivalencia hacia el objeto que les da placer y sus necesidades suelen quedar satisfechas con un mínimo de frustración y ansiedad. Conforme van creciendo, sin embargo, es más probable que sientan frustración y ansiedad debido a la regularización de los intervalos entre tomas, la dilatación de dichos intervalos y el destete final. Estas ansiedades suelen ir acompañadas por sentimientos ambivalentes hacia el objeto querido (la madre) y por la mayor capacidad de su yo incipiente para defenderse a sí mismos del entorno y la ansiedad (Freud, 1933/1964).

La defensa de los niños contra el entorno recibe un gran impulso cuando aparecen los dientes. En este momento, pasan a una segunda fase oral, que Freud (1933/1964) denominó la *fase oral sádica*. Durante esta fase los niños responden a los demás mordiendo, arrullando, cerrando la boca, sonriendo y gritando. Su primera experiencia autoerótica es chuparse el dedo, una forma de defensa contra la ansiedad que satisface sus necesidades sexuales pero no las nutricionales.

Los niños pequeños satisfacen sus necesidades orales de una u otra forma.

Conforme crecen, la boca sigue siendo una zona erógena y, cuando se hacen adultos, son capaces de satisfacer sus necesidades orales de diversas maneras, entre ellas chupando caramelos, masticando chicle, mordiendo lápices, comiendo más de lo necesario, fumando y haciendo observaciones mordaces o sarcásticas.

Fase anal

Las pulsiones agresivas, que durante el primer año de vida adoptan la forma de sadismo oral, alcanzan un mayor desarrollo durante el segundo año, cuando el ano aparece como una zona sexualmente placentera. Como este periodo se caracteriza por la satisfacción que proporcionan la conducta agresiva y la función excretora, Freud (1933/1964) la denominó *fase anal sádica*, o **fase anal**. Esta fase se divide en dos subfases, la primera fase anal y la segunda fase anal.

Durante la *primera fase anal*, los niños obtienen satisfacción con la destrucción o pérdida de objetos. En este periodo, la naturaleza destructiva de la pulsión sádica es más fuerte que la erótica y los niños suelen comportarse de manera agresiva con sus padres porque estos les provocan frustración al pretender enseñarles a *controlar los esfínteres*.

Cuando los niños entran en la *segunda fase anal*, pueden mostrar un cierto interés en sus heces, interés que procede del placer erótico que les proporciona la defecación. A menudo, los niños presentarán sus heces a los padres como un premio valioso (Freud, 1933/1964). Si este comporta-

miento es aceptado y elogiado por los padres, es probable que los niños lleguen a ser adultos generosos y desinteresados. Pero si su "regalo" es rechazado de manera punitiva, los niños podrían buscar otra manera de obtener el placer anal, reteniendo las heces hasta que la presión llegue a ser dolorosa y también eróticamente estimulante. Esta forma de placer narcisista y masoquista sienta las bases del **carácter anal**: como el de las personas que obtienen satisfacción erótica de la posesión de objetos y de su disposición excesivamente ordenada. Freud (1933/1964) planteó la hipótesis de que las personas que adquieren caracteres anales, como los niños, oponen demasiada resistencia al control de esfínteres y, con frecuencia, retienen las heces y prolongan el tiempo de control más de lo normal. Este erotismo anal llega a transformarse en la **tríada anal** de *orden*, *tacañería* y *obstinación* que tipifica al carácter anal adulto.

Freud (1933/1964) afirmaba que, para las niñas, el erotismo anal lleva a la envidia del pene durante la fase fálica y se puede expresar finalmente al dar a luz a un bebé. También afirmaba que en el inconsciente, los conceptos de pene y bebé, dado que nos referimos a los dos con la expresión "el pequeño", significan la misma cosa. Asimismo, las heces, por su forma alargada y porque han salido del cuerpo, son indistinguibles de un bebé y los tres conceptos, pene, bebé y heces, se representan con los mismos símbolos en los sueños.

Durante las fases oral y anal, no existen diferencias importantes entre el desarrollo psicosexual masculino y el femenino. Los niños de uno y otro género pueden desarrollar una orientación activa o pasiva. La actitud activa se suele caracterizar por lo que Freud (1933/1964) consideró las cualidades masculinas de dominación y sadismo, mientras que la orientación pasiva suele estar determinada por las cualidades femeninas de voyeurismo y masoquismo. Las dos orientaciones, o una combinación de ambas, pueden darse tanto en niñas como en niños.

Fase fálica

Entre los tres y cuatro años de edad aproximadamente, los niños entran en una tercera fase de desarrollo infantil, la **fase fálica**, un periodo en el que los órganos genitales se convierten en la zona erógena más importante. En esta fase aparece por primera vez la dicotomía entre el desarrollo masculino y femenino, una distinción que, según Freud (1925/1961), se debe a las diferencias anatómicas de los sexos. Freud (1924/1961, p. 178) tomó la frase de Napoleón Bonaparte "historia es destino" y la cambió por "anatomía es destino", máxima que subyace a la idea de Freud según la cual las diferencias anatómicas explican muchas de las diferencias psicológicas fundamentales entre hombres y mujeres.

La masturbación, que se originó durante la fase oral, entra ahora en una segunda fase más crucial. Durante la fase fálica, la masturbación es casi universal, pero como los padres suelen reprimir esta actividad, los niños inhiben su deseo consciente de masturbarse cuando el periodo fálico llega a su fin. Así como otras experiencias anteriores de los niños como el destete y el control de esfínteres contribuyeron a la construcción de las bases de su desarrollo psicosexual, lo mismo sucede con la *represión de la masturbación* (Freud, 1933/1964). Sin embargo, la experiencia con el complejo de Edipo desempeña un papel aún más importante en el desarrollo de su personalidad.

Complejo de Edipo masculino Freud (1925/1961) afirmaba que antes de la fase fálica el niño desarrolla una *identificación* con su padre, esto es, quiere ser su padre. Más adelante desarrolla un deseo sexual hacia su madre, es decir, quiere *poseer* a su madre. Estos dos deseos no le parecen contradictorios al yo incipiente, de modo que pueden coexistir durante un tiempo. Cuando el niño finalmente reconoce la contradicción entre ambos, abandona la identificación con su padre y mantiene el sentimiento más fuerte, el deseo de poseer a su madre, ahora el niño considera a su padre como un rival para conseguir el amor de la madre, desea eliminar a su padre y poseer sexualmente a su madre. Esta condición de rivalidad hacia el padre y los sentimientos incestuosos hacia la madre se conocen como el **complejo de Edipo** masculino temprano. El término procede de la tragedia griega de Sófocles en la cual el destino condena a Edipo, rey de Tebas, a matar a su padre y casarse con su madre.

Freud (1923/1961a) afirmaba que la naturaleza bisexual, tanto de niños como de niñas, complica este hecho. Antes de que un niño pequeño entre en la fase edípica, desarrolla un carácter femenino. Por tanto, durante la fase edípica, su naturaleza femenina podría llevarlo a mostrar *afecto hacia su padre* y expresar *hostilidad hacia su madre*, mientras que, al mismo tiempo, sus tendencias masculinas lo predisponen a sentir hostilidad hacia el padre y deseo por la madre. Mientras dura este estado ambivalente, conocido como el complejo de Edipo tardío, el afecto y la hostilidad coexisten porque uno de los dos sentimientos puede ser inconsciente. Freud afirmaba que estos sentimientos de ambivalencia en el niño tienen un papel en la evolución del **complejo de castración**, que toma la forma de **ansiedad de castración**, es decir, miedo a la pérdida de los genitales.

Para Freud (1905/1953b, 1917/1963, 1923/1961b), el complejo de castración empieza cuando el niño pequeño (que ha asumido que todas las personas, incluidas las niñas, tienen genitales como los suyos) es consciente de la ausencia de pene en las niñas. Este hecho constituye el trauma más fuerte de su vida. Tras un periodo de agitación mental y varios intentos de rechazar la idea, el niño pequeño se ve obligado a llegar a la conclusión de que a la niña le han cortado el pene, idea que puede ser reforzada con las amenazas de los padres de castigar al niño por su conducta sexual. En estos casos, el niño piensa que la niña ha sido castigada con la extirpación del pene porque se masturbaba o porque sedujo

a su madre. La amenaza de castración llega a provocar ansiedad en el niño, y, al no poder soportarla durante mucho tiempo, reprime sus impulsos sexuales, entre ellos las fantasías de seducción de la madre.

Antes de esta difícil experiencia de ansiedad de castración, el niño pequeño puede haber "visto" la zona genital de alguna niña o de su madre, pero esta visión no tiene por qué provocar automáticamente el complejo de castración sino que se desencadena solo cuando el yo del niño es lo bastante maduro como para comprender la conexión entre los deseos sexuales y la pérdida del pene.

Freud pensaba que la ansiedad de castración está presente en todos los niños, incluso en aquellos que no fueron amenazados con la eliminación del pene o la detención de su crecimiento. Según el psicoanalista (1933/1964), no es necesario que el niño reciba una amenaza explícita de castración: cualquier indicación de daño o reducción relacionada con el pene es suficiente para activar la herencia filogenética del niño. La herencia *filogenética* completa nuestras experiencias individuales con las experiencias heredadas de nuestros antepasados. El miedo a la castración de nuestros antepasados apoya las experiencias individuales del niño y genera la ansiedad de castración universal, en palabras de Freud: "No importa si la castración se realiza o no, lo que importa es que existe un peligro que amenaza desde el exterior y que el niño cree en él". Freud continúa diciendo:

> Ello parece indicar que [...] el castigo debe encontrar una reafirmación filogenética periódica. Sospechamos que en el periodo primigenio de la especie humana la castración era una práctica habitual de los padres celosos y crueles con sus hijos en fase de crecimiento, y que la circuncisión, tan a menudo presente en los ritos de la pubertad de los pueblos primitivos, es un vestigio claramente reconocible de ello. (pp. 86-87.)

Una vez que su complejo de Edipo se desvanece o se reprime, el niño renuncia a sus deseos incestuosos, los transforma en sentimientos de afecto y empieza a desarrollar un superyó rudimentario. Puede identificarse con el padre o la madre, dependiendo de la predominancia de su naturaleza femenina, aunque normalmente se identifica con el padre, pero esta identificación no es la misma que la identificación anterior a la fase edípica. El niño ya no quiere ser su padre, sino que ahora su padre le sirve como modelo para establecer qué conductas son correctas o incorrectas. El niño introyecta la autoridad de su padre en su propio yo, mostrando con ello las semillas de un superyó maduro. El superyó incipiente asume las prohibiciones del padre contra el incesto y garantiza la represión continuada del complejo de Edipo (Freud, 1933/1964).

Complejo de Edipo femenino En las niñas la fase fálica es más compleja que en los niños y ello se debe a las diferencias anatómicas entre ambos géneros (Freud, 1925/1961). Igual que los niños, antes de la fase edípica, las niñas asumen que todos los niños tienen genitales similares a los suyos y pronto descubren que los niños no solo poseen aparatos genitales distintos, sino que, además, aparentemente tienen algo más que ellas. En ese momento, las niñas sienten envidia de ese apéndice, se consideran engañadas y desean tener un pene. Esta experiencia de **envidia del pene** es un factor importante en la formación de la personalidad de las niñas. A diferencia de la ansiedad de castración en los niños, que es reprimida rápidamente, la envidia del pene puede durar años. Según Freud (1933/1964), la envidia del pene se expresa a menudo como un deseo de ser niño o un deseo de poseer a un hombre. Es casi universal que se transforme en un deseo de tener un hijo y, en última instancia, puede encontrar expresión en el acto de dar a luz, sobre todo cuando el recién nacido es un niño.

Antes del complejo de castración, y de manera similar al niño, la niña desarrolla una identificación con su madre, es decir, fantasea con ser seducida por su madre. Estas tendencias incestuosas, según Freud (1933/1964), se transforman después en hostilidad, cuando la niña responsabiliza a su madre de haberla traído al mundo sin pene. Entonces su libido se dirige hacia el padre, que puede satisfacer su deseo de tener un pene dándole un hijo, objeto que para ella se ha convertido en sustituto del pene. El deseo de tener relaciones sexuales con el padre y los sentimientos de hostilidad hacia la madre que lo acompañan se conocen como el *complejo de Edipo femenino temprano*. Freud (1920/1955b, 1931/1961) se opuso al término *complejo de Electra*, utilizado para referirse al complejo de Edipo femenino, porque este sugiere un paralelismo directo entre el desarrollo masculino y femenino durante la fase fálica y afirmaba que tal paralelismo no existe sino que son las diferencias en la anatomía las que determinan los distintos caminos en el desarrollo sexual masculino y femenino posterior a la fase fálica.

Sin embargo, no todas las niñas transfieren su interés sexual al padre y desarrollan hostilidad hacia la madre. Freud (1931/1961, 1933/1964) sugirió que cuando las niñas reconocen su castración e inferioridad respecto de los niños, se rebelan contra ello. Tienen tres formas de rebelarse: la primera, renunciar a su sexualidad, tanto femenina como masculina, y desarrollar una fuerte hostilidad hacia su madre; la segunda, aferrarse de manera desafiante a su masculinidad, con la esperanza de tener un pene e imaginando que son un hombre; y, la tercera, desarrollarse de manera normal, es decir, tomar al padre como objeto de deseo sexual y sufrir el complejo de Edipo temprano. La elección de la niña está influida, en parte, por su bisexualidad intrínseca y por el grado de masculinidad que desarrolló en el periodo previo a la fase edípica.

El complejo de Edipo femenino temprano se resuelve cuando la niña abandona la actividad de la masturbación, renuncia al deseo sexual hacia el padre y se identifica de nuevo con la madre. No obstante, el complejo de Edipo fe-

menino se suele disolver en menor medida y más lentamente que el masculino. Como el superyó se construye con los restos del complejo de Edipo, Freud (1924/1961, 1933/1964) sostenía que, en general, el superyó de la niña es más débil, más flexible y menos severo que el de los niños debido a la diferencia entre los sexos durante la fase edípica. Para los niños, la ansiedad de castración sigue al complejo de Edipo, lo aniquila casi por completo y hace innecesario el gasto continuo de energía psíquica en sus restos. Una vez que el complejo de Edipo ha sido aniquilado, la energía necesaria para mantenerlo puede emplearse en la creación del superyó. Para las niñas, en cambio, el complejo de Edipo es *posterior* al complejo de castración (envidia del pene) y, como no sienten la amenaza de la castración, no sufren ningún trauma. El complejo de Edipo femenino se disuelve solo parcialmente con la constatación gradual por parte de la niña de que podría perder el amor de su madre y que la relación sexual con su padre no es viable; por tanto, una porción de su libido sigue empleándose en mantener el complejo de castración y sus vestigios, lo que bloquea parte de la energía psíquica que, de otro modo, se podría emplear en la construcción de un superyó fuerte (Freud, 1931/1961).

En resumen, las fases fálicas femenina y masculina siguen caminos diferentes. En primer lugar, el complejo de castración en las niñas adopta la forma de envidia del pene, y no de ansiedad de castración. En segundo lugar, la envidia del pene es *anterior* al complejo de Edipo femenino, mientras que para los niños sucede lo contrario, es decir, la ansiedad de castración es *posterior* al complejo de Edipo masculino. En tercer lugar, como la envidia del pene se produce antes del complejo de Edipo femenino, las niñas no sufren una experiencia traumática comparable con la ansiedad de castración de los niños. En cuarto lugar, dado que las niñas no sufren esta experiencia traumática, el complejo de Edipo femenino se disuelve en menor medida y más lentamente que el complejo de Edipo masculino.

Los complejos de Edipo masculino y femenino tempranos se resumen en la tabla 2.1.

En un principio, Freud presentó el concepto de complejo de Edipo femenino con menos seguridad que sus ideas sobre la fase fálica masculina. Sin embargo, aunque formuló esta visión de la feminidad de manera provisional, pronto pasaría a defenderla enérgicamente. Cuando algunos de sus seguidores se opusieron a su visión de la mujer, Freud adoptó una postura aún más categórica e insistió en que las diferencias psicológicas entre hombres y mujeres no se pueden disipar con la cultura porque son la consecuencia inevitable de las diferencias anatómicas entre ambos sexos (Freud, 1925/1961). Esta rígida postura sobre el desarrollo femenino llevó a algunos autores (Brannon, 2005; Breger, 2000; Chodorow, 1989, 1991, 1994; Irigaray, 1986; Krausz, 1994) a catalogar a Freud de machista y misógino.

Pese a esta postura categórica, Freud no estaba seguro de que su visión sobre la mujer fuera la respuesta definitiva. Un año después de afirmar que "anatomía es destino", manifestó algunas dudas, admitiendo que sus ideas sobre las niñas y las mujeres eran incompletas: "Sabemos menos sobre la vida sexual de las niñas que sobre la vida sexual de los niños. Pero no tenemos por qué avergonzarnos de esta diferencia, después de todo, la vida sexual de las mujeres adultas es un 'continente oscuro' para la psicología" (Freud 1926/1959b, p. 212).

En diversas ocasiones a lo largo de su trayectoria profesional, Freud propuso teorías sin disponer de suficientes pruebas clínicas o experimentales para apoyarlas; más adelante llegaría a considerar la mayoría de ellas como hechos comprobados, aun cuando no poseía pruebas que los confirmaran. No obstante, mientras vivió mantuvo sus dudas sobre la validez absoluta de sus teorías sobre la mujer. En una ocasión Freud reconoció ante su amiga Marie Bonaparte que no entendía a las mujeres: "La gran pregunta que aún no ha sido respondida y que yo aún no he podido responder pese a los 30 años de investigación sobre el alma femenina es '¿qué quieren las mujeres?'" (E. Jones, 1955, p. 421). Una pregunta como esta planteada tras muchos años de formular teorías sugiere que para Freud las mujeres eran no solo muy distin-

TABLA 2.1

Paralelismos entre las fases edípicas tempranas masculina y femenina

Fase fálica masculina	Fase fálica femenina
1. *Complejo de Edipo* (deseos sexuales hacia la madre/hostilidad hacia el padre)	**1.** *Complejo de castración* en forma de *envidia del pene*
2. El *complejo de castración*, en forma de ansiedad de castración, destruye el complejo de Edipo	**2.** *El complejo de Edipo* se desarrolla como un intento de conseguir un pene (deseos sexuales hacia el padre; hostilidad hacia la madre)
3. *Identificación* con el padre	**3.** Constatación paulatina de que los deseos edípicos son contraproducentes
4. Un *superyó* fuerte sustituye al complejo de Edipo eliminado casi totalmente	**4.** *Identificación* con la madre
	5. Un *superyó* débil sustituye al complejo de Edipo eliminado parcialmente

tas de los hombres sino también enigmas incomprensibles para el género masculino.

Conozca más acerca de Sigmund Freud
¿Entendió mal Freud a las mujeres? Para información sobre el prolongado esfuerzo de Freud por entender a las mujeres, visite el sitio web de este libro.

Periodo de latencia

Según Freud, desde el cuarto o quinto año de vida hasta la pubertad, tanto los niños como las niñas, por lo general, aunque no siempre, atraviesan un periodo de desarrollo psicosexual latente. Este periodo de latencia se produce en parte debido a los intentos de los padres de castigar o desalentar toda actividad sexual en sus hijos, si la represión de los padres tiene éxito, los niños reprimirán su impulso sexual y orientarán su energía psíquica hacia los estudios, los amigos, las aficiones y otras actividades no sexuales.

No obstante, el periodo de latencia también puede tener su origen en nuestra herencia filogenética. Freud (1913/1953, 1925/1951b) sugirió que el complejo de Edipo y el periodo de latencia sexual posterior podría explicarse con la siguiente hipótesis: en los orígenes de la humanidad, los individuos vivían en familias gobernadas por un padre poderoso que reservaba todas las relaciones sexuales para él y mataba o expulsaba a sus hijos, porque estos constituían una amenaza para su autoridad. Un día, los hijos unieron sus fuerzas y mataron y devoraron al padre. Después de ello, los hermanos se dieron cuenta de que, por separado, eran demasiado débiles para asumir el legado del padre, así que formaron un clan o tótem e impusieron normas que prohibían lo que ellos acababan de hacer, es decir, declararon ilegal tanto matar al padre como tener relaciones sexuales con miembros femeninos de la propia familia. Más adelante, cuando se hicieron padres, reprimían la actividad sexual en sus propios hijos cada vez que esta era evidente, probablemente a los tres o cuatro años de edad. Cuando la represión era completa, conducía a un periodo de latencia sexual. Después de que esta experiencia se repitiera en muchas generaciones, se convirtió en una fuerza activa pero inconsciente del desarrollo psicosexual del individuo. Por tanto, la prohibición de actividad sexual es parte de nuestra herencia filogenética y no es necesario tener experiencias personales de castigo de actividad sexual para reprimir el impulso sexual. Freud (1926/1951b) sugirió esta hipótesis como una posible explicación del periodo de latencia e indicó, explícitamente, que no estaba apoyada por datos antropológicos.

La latencia permanente es reforzada por la represión constante de padres y profesores, así como por sentimientos de vergüenza, culpa y morales. Obviamente, la pulsión sexual sigue existiendo durante toda esta fase, pero su objetivo ha quedado inhibido. Ahora, la libido sublimada se manifiesta en los logros sociales y culturales. Durante este periodo los niños forman grupos o pandillas, algo menos probable en el periodo infantil, cuando la pulsión sexual era completamente autoerótica.

Fase genital

La pubertad marca un renacimiento de la pulsión sexual y el principio de la fase genital. Durante esta etapa la vida sexual de la persona entra en una segunda fase que muestra diferencias fundamentales con el periodo infantil (Freud, 1923/1961b). En primer lugar, los adolescentes renuncian al autoerotismo y orientan su energía sexual hacia otra persona en lugar de hacia sí mismos. En segundo lugar, en este periodo es posible la reproducción. En tercer lugar, aunque la envidia del pene puede persistir en las niñas, finalmente la vagina obtiene el mismo estatus que tenía el pene durante la infancia. Paralelamente, en esta fase los niños consideran el órgano femenino como un objeto codiciado más que una fuente de ansiedad. En cuarto lugar, la pulsión sexual presenta ahora una organización más completa y sus distintos componentes, que habían funcionado de manera un tanto independiente durante la primera infancia, se integran ahora en una especie de síntesis. La boca, el ano y otras partes del cuerpo desempeñan un papel auxiliar en relación con los genitales, que alcanzan la supremacía como zona erógena.

Esta síntesis del eros, el estatus más elevado de la vagina, la capacidad reproductora de la actividad sexual y la capacidad para orientar la libido hacia el exterior más que hacia uno mismo, representan las diferencias más importantes entre la sexualidad infantil y adulta. En muchos otros aspectos, en cambio, el eros permanece invariable. Puede seguir siendo reprimido, sublimado o expresado en la masturbación o alguna otra actividad sexual. Las zonas erógenas secundarias también siguen siendo un medio de placer erótico. La boca, por ejemplo, mantiene muchas de sus actividades de la infancia; una persona puede dejar de chuparse el pulgar pero podría empezar a fumar o dar besos prolongados.

Madurez

La fase genital empieza en la pubertad y se prolonga hasta el final de la vida y todos los individuos que alcanzan la madurez física pasan por esta fase. Aparte de la fase genital, Freud se refirió a un periodo de madurez psicológica, que sería la fase que alcanza todo individuo que haya superado en condiciones ideales los periodos de desarrollo previos. Lamentablemente, la madurez psicológica es poco frecuente porque las personas tienen demasiadas ocasiones de desarrollar afecciones patológicas y tendencias neuróticas.

Aunque Freud no llegó a conceptualizar totalmente esta noción, podemos esbozar lo que sería un individuo maduro desde el punto de vista psicoanalítico. Este individuo habría alcanzado un equilibrio entre los estratos de su mente: su yo

controlaría al ello y al superyó pero permitiría, al mismo tiempo, deseos y peticiones razonables (véase la figura 2.3). Por tanto, las pulsiones del ello se expresarían de manera sincera y consciente, sin rastro de vergüenza o culpa; el superyó superaría la identificación con los padres y su mandato sin remanentes de antagonismo o incesto; su yo ideal sería realista y coherente con su yo; y la frontera entre el superyó y el yo llegaría a ser casi imperceptible.

La conciencia desempeñaría un papel más importante en el comportamiento de las personas maduras, que tendrían una necesidad mínima de reprimir pulsiones sexuales y agresivas. En efecto, la mayoría de las represiones de individuos psicológicamente sanos se manifestarían en forma de sublimaciones más que como síntomas neuróticos. Dado que el complejo de Edipo en las personas maduras ha desaparecido (casi) completamente, su libido, antes orientada hacia los padres, quedaría libre para buscar el amor sentimental y sensual. En pocas palabras, las personas psicológicamente maduras superarían las experiencias de la infancia y la adolescencia, controlarían su energía psíquica y su yo operaría desde el centro de un mundo consciente en expansión permanente.

Aplicaciones de la teoría psicoanalítica

Freud fue un especulador innovador y, probablemente, le preocupaba más la construcción de una teoría que el tratamiento de enfermos. Dedicó gran parte de su tiempo a la terapia, no solo para ayudar a sus pacientes, sino también para comprender mejor la personalidad humana y formular su teoría psicoanalítica. Este apartado estudia sus primeras técnicas terapéuticas, así como las posteriores, y sus consideraciones sobre los sueños y los lapsus.

Primeras técnicas terapéuticas de Freud

Antes de usar la relativamente pasiva técnica psicoterapéutica de la asociación libre, Freud había empleado un enfoque mucho más activo. En su obra *Estudios sobre la histeria* (Breuer y Freud, 1895/1955), describió su técnica de extracción de recuerdos reprimidos de la infancia:

> Ponía la mano sobre la frente del paciente o tomaba su cabeza entre mis manos y decía: "Pensará en ello cuando sienta la presión de mi mano. En el momento en que yo deje de hacer presión verá algo delante de usted o notará que algo entra en su cabeza. No permita que se escape. Es lo que estamos buscando. Bien, ¿qué es lo que ha visto o qué ha pasado por su mente?".
>
> Las primeras ocasiones en que usé este método [...] yo mismo me quedé sorprendido al comprobar que producía exactamente los resultados que yo necesitaba (pp. 110-111).

En efecto, un procedimiento tan sugerente tenía muchas probabilidades de producir exactamente los resultados que Freud necesitaba, en concreto, la confesión de una seducción durante la infancia. Además, al tiempo que usaba tanto la interpretación de los sueños como la hipnosis, Freud decía a sus pacientes que era de esperar que aparecieran escenas de experiencias sexuales en la infancia (Freud, 1896/1962).

En su autobiografía, escrita unos 30 años después de abandonar la teoría de la seducción, Freud (1925/1959) explicaba que con la técnica de la presión, la mayoría de sus pacientes reproducía escenas de la infancia en las que eran seducidos sexualmente por algún adulto. Cuando lo obligaron a que reconociera que "estas escenas de seducción no se habían producido nunca y que eran meras fantasías que mis pacientes se habían inventado o que *yo mismo quizás había provocado en ellos* [la cursiva es nuestra], durante un tiempo no supe cómo reaccionar" (p. 34). No supo cómo reaccionar, pero, en poco tiempo, unos días después de su carta a Fliess con fecha de 21 de septiembre de 1897, llegó a la conclusión de que "los síntomas neuróticos no estaban relacionados directamente con hechos reales, sino con fantasías... Me había tropezado por primera vez con el complejo de Edipo" (Freud, 1925/1959, p. 34).

Con el tiempo, Freud llegó a darse cuenta de que sus tácticas enormemente sugerentes e incluso coercitivas podían haber provocado recuerdos de seducción en sus pacientes y que él no disponía de pruebas claras que confirmaran que estos recuerdos eran reales. Se fue convenciendo cada vez más de que los síntomas neuróticos estaban relacionados con las fantasías de la infancia más que con una realidad material, y poco a poco fue adoptando una técnica psicoterapéutica más pasiva.

Técnicas terapéuticas posteriores de Freud

El objetivo principal de las terapias psicoanalíticas posteriores de Freud era develar recuerdos reprimidos mediante la técnica de la asociación libre y el análisis de los sueños.

Consultorio de Freud

"Nuestra terapia consiste en la transformación de elementos inconscientes en conscientes y funciona solo en la medida en que es posible llevar a cabo esta transformación" (Freud, 1917/1963, p. 280). Más en concreto, el propósito del psicoanálisis es "fortalecer al yo, para hacerlo más independiente del superyó, ampliar su campo de percepción y mejorar su organización, de modo que pueda apropiarse de nuevas partes del ello. Donde antes estaba el ello, ahora estará el yo" (Freud, 1933/1964, p. 80).

Con la **asociación libre** se pide a los pacientes que verbalicen todos los pensamientos que aparezcan en su mente, por irrelevantes o repugnantes que puedan parecer. El objetivo de esta terapia es llegar al inconsciente partiendo de una idea consciente presente y siguiéndola hasta donde lleve, mediante una serie de asociaciones. El proceso no es fácil y algunos pacientes no llegan a dominarlo nunca. Por este motivo, *el análisis de los sueños* siguió siendo la técnica terapéutica favorita de Freud (trataremos este tema en el apartado siguiente).

Para que un tratamiento analítico resulte eficaz, la libido empleada previamente en el síntoma neurótico debe liberarse para poder ponerla al servicio del yo. Esto se hace en dos fases: "En la primera fase, se obliga a la libido a que pase de los síntomas a la transferencia, donde queda concentrada; en la segunda, la batalla se libra en torno a este nuevo objeto y la libido es liberada de este" (Freud, 1917/1963, p. 455).

El proceso de transferencia es crucial para el psicoanálisis. La **transferencia** consiste en los sentimientos sexuales o agresivos intensos, positivos o negativos, que los pacientes desarrollan hacia su analista en el curso del tratamiento. El terapeuta no es merecedor de estos sentimientos de transferencia, simplemente el paciente los transfiere a él a partir de sus experiencias previas, por lo general con sus padres. En otras palabras, los pacientes sienten hacia el analista impulsos similares a los que sintieron anteriormente hacia sus padres. Siempre que estos sentimientos se manifiesten en forma de interés o amor, la transferencia no interfiere en el proceso del tratamiento, y es, más bien, un potente aliado para el avance de la terapia. La transferencia positiva permite a los pacientes revivir en mayor o menor medida sus experiencias de la infancia dentro del clima no amenazador propio de una terapia; sin embargo, si se produce una **transferencia negativa** en forma de hostilidad, el terapeuta debe reconocerla y explicarla al paciente, para evitar una posible **resistencia** al tratamiento (Freud, 1905/1953a, 1917/1963). La resistencia, que consiste en las diversas respuestas inconscientes que usan los pacientes para bloquear el proceso de la terapia, puede ser una señal positiva porque indica que la terapia ha superado el nivel superficial.

Freud (1933/1964) percibió diversas limitaciones del tratamiento psicoanalítico. En primer lugar, no todos los recuerdos del pasado pueden o deberían pasar a la conciencia. En segundo lugar, el tratamiento no es tan eficaz con las **psicosis** o con las enfermedades innatas como las fobias, las histerias y las obsesiones. Una tercera limitación, en absoluto exclusiva del psicoanálisis, es que el paciente, una vez curado, puede desarrollar algún otro problema psíquico más adelante. Al reconocer estas limitaciones, Freud pensó que el psicoanálisis se podía usar en combinación con otras terapias; sin embargo, insistió en repetidas ocasiones en que no se podía reducir o modificar en ninguno de sus aspectos fundamentales.

En condiciones ideales, cuando el tratamiento analítico resulta eficaz, los pacientes dejan de sufrir síntomas extenuantes, emplean su energía psíquica para realizar funciones del yo y logran un yo desarrollado que incluye experiencias reprimidas en el pasado. No se produce en ellos un cambio de personalidad notable, pero sí llegan a ser lo que podrían haber sido en las condiciones más favorables.

Análisis de los sueños

Freud usó el **análisis de los sueños** para transformar su contenido manifiesto en contenido latente, más relevante. El **contenido manifiesto** de un sueño es el significado superficial o la descripción que hace de este el consciente de la persona que sueña, mientras que el **contenido latente** es el material inconsciente del sueño.

El supuesto básico del análisis de los sueños de Freud es que casi todos los sueños son *cumplimientos de deseos*. Algunos son obvios y se expresan a través del contenido manifiesto, como cuando una persona se va a dormir con hambre y sueña que come grandes cantidades de comida exquisita; no obstante, la mayoría se expresan en el contenido latente y solo la interpretación de los sueños puede develar ese deseo. Una excepción a la regla de que los sueños son cumplimientos de deseos se encuentra en los pacientes que sufren experiencias traumáticas. Los sueños de estas personas siguen el principio de **repetición obsesiva** más que el del cumplimiento de un deseo. Estos sueños suelen aparecer en personas con **trastorno por estrés postraumático** que sueñan repetidamente con experiencias aterradoras o traumáticas (Freud, 1920/1955a, 1933/1964).

Según Freud, los sueños se forman en el inconsciente pero intentan pasar a la conciencia, por lo que deben burlar la vigilancia del primer y último censor (véase la figura 2.1). Estos guardianes se mantienen alerta incluso mientras dormimos, obligando al material psíquico inconsciente a presentarse en forma camuflada. Existen dos modos de encubrir el material inconsciente: la condensación y el desplazamiento.

La *condensación* refleja el hecho de que el contenido manifiesto de los sueños no es tan extenso como el contenido latente, lo que indica que el material inconsciente se ha resumido o condensado antes de pasar al nivel explícito. El *desplazamiento* hace referencia a la sustitución de la imagen del sueño por alguna otra idea relacionada remotamente con ella (Freud, 1900/1953). La condensación y el desplaza-

miento del contenido se realizan mediante el uso de símbolos. Ciertas imágenes son representadas casi de manera universal por figuras aparentemente inocuas. Por ejemplo, el pene puede estar simbolizado por objetos alargados como palos, serpientes o cuchillos; la vagina suele aparecer en forma de caja, arcón u horno pequeños; los padres aparecen en forma de un presidente, un profesor, o un jefe; y la ansiedad de castración se puede expresar en forma de pérdida del cabello, de los dientes o algún otro hecho que implique un corte (Freud, 1900/1953, 1901/1953, 1917/1963).

Los sueños también pueden engañar al que sueña inhibiendo o invirtiendo sus afectos. Por ejemplo, un hombre con sentimientos homicidas hacia su padre puede soñar que su padre ha muerto, pero en el contenido manifiesto del sueño no sentir ni alegría ni tristeza por ello, lo que quiere decir que su afecto ha sido inhibido. Los sentimientos desagradables también pueden ser invertidos en el nivel explícito de los sueños. Por ejemplo, una mujer que inconscientemente odia a su madre y se alegra de su muerte podría soñar que su madre muere, pero en el nivel manifiesto del sueño la alegría y el odio inconscientes que siente hacia ella se expresan en forma de tristeza y amor. Por tanto, sus sueños la engañan haciéndola creer que el odio es amor y la alegría tristeza (Freud, 1900/1953, 1901/1953, 1915/1957a).

Una vez que el contenido latente (inconsciente) del sueño ha sido distorsionado y los afectos inhibidos o invertidos, aparece en una forma explícita que puede ser recordada por la persona que sueña. El contenido manifiesto, que casi siempre está relacionado con experiencias conscientes o preconscientes del día anterior, tiene poca o ninguna relevancia psicoanalítica; lo que realmente tiene significado es el contenido latente (Freud, 1900/1953).

Para la interpretación de los sueños, Freud (1917/1963) solía utilizar uno o dos métodos. El primero consistía en pedir a los pacientes que intentaran relacionar el sueño con todas sus asociaciones posibles derivadas, por poco plausibles o ilógicas que parecieran estas asociaciones. Según Freud estas asociaciones revelaban el deseo inconsciente que se escondía detrás del sueño. Si el paciente no conseguía establecer relaciones con el material del sueño, Freud recurría a un segundo método, los símbolos de los sueños, para descubrir los elementos inconscientes subyacentes al contenido manifiesto. El objetivo de ambos métodos (asociaciones y símbolos) era seguir el proceso de formación del sueño en sentido inverso hasta llegar al contenido latente. Freud (1900/1953, p. 608) estaba convencido de que la interpretación de los sueños era el método más fiable para el estudio de los procesos inconscientes y se refirió a este con la expresión "ruta real" para el conocimiento del inconsciente.

Los sueños de ansiedad no contradicen la regla de que los sueños son cumplimientos de deseos. La explicación de ello es que la ansiedad forma parte del sistema preconsciente, mientras que el deseo forma parte del inconsciente. Freud (1900/1953) presentó tres sueños de ansiedad típicos: los sueños de vergüenza por la desnudez, los sueños de muerte de una persona querida y los sueños de reprobar un examen.

En los sueños de vergüenza por la desnudez, la persona que sueña siente pudor por estar desnuda o ir vestida de manera poco adecuada en presencia de personas extrañas. Normalmente los espectadores se muestran bastante indiferentes, pero la persona que sueña siente mucha vergüenza. El origen de este sueño es la experiencia de la primera infancia de estar desnudo en presencia de adultos. En la experiencia original, el niño no siente vergüenza, pero los adultos suelen mostrar desaprobación. Según Freud, este sueño representa el cumplimiento de dos deseos. En primer lugar, la indiferencia de los espectadores representa el cumplimiento del deseo infantil de que los adultos presentes no le regañen. En segundo lugar, la desnudez representa el cumplimiento del deseo de exhibirse, que los adultos suelen reprimir pero que está presente en los niños pequeños.

Los sueños sobre la muerte de un ser querido también tienen su origen en la infancia y son cumplimientos de deseos. Si una persona sueña con la muerte de otra persona más joven, el inconsciente puede estar expresando el deseo de destrucción de un hermano o hermana menor que fue un rival odiado durante el periodo infantil. Cuando quien muere es una persona mayor, la persona que sueña está cumpliendo el deseo edípico de muerte de uno de los padres. Si la persona que sueña siente ansiedad y pesar durante el sueño, es porque el afecto se ha invertido. Los sueños de muerte de uno de los padres suelen darse en los adultos, pero no significan que el que sueña desee en ese momento la muerte de su padre o su madre. Según Freud, el significado de estos sueños es que, en la infancia, la persona que sueña deseó la muerte del padre o la madre, pero este deseo era demasiado amenazador como para pasar a la conciencia. Incluso en la edad adulta, el deseo de muerte por lo general no aparece en los sueños a menos que el afecto se haya transformado en dolor.

Un tercer sueño de ansiedad típico es reprobar un examen. Según Freud (1900/1953), las personas que tienen este tipo de sueños, sueñan siempre con un examen que ya aprobaron y nunca con uno que reprobaron. Estos sueños suelen aparecer cuando tenemos en perspectiva la realización de una tarea difícil. Al soñar que se reprueba un examen que ya aprobó, el yo puede hacer el siguiente razonamiento: "Aprobé el examen anterior que tanto me preocupaba. Ahora me preocupa otra tarea, pero esta también la superaré. Por tanto, no tengo por qué preocuparme por el examen de mañana". De este modo se cumple el deseo de librarse de la preocupación por esa tarea difícil.

Con cada uno de estos tres tipos de sueños, Freud debía buscar el deseo que se ocultaba bajo el nivel explícito del sueño. Para encontrar este deseo se precisaba una gran creatividad. Por ejemplo, una mujer inteligente le explicó a Freud que había soñado que su suegra iba a visitarla pero en

la vida real despreciaba a la suegra y le aterrorizaba la idea de pasar un minuto en su presencia por lo que, para poner en entredicho la idea de Freud de que los sueños son cumplimientos de deseos, le preguntó: "¿Dónde está el deseo?". La explicación de Freud (1900/1953) fue que esta mujer conocía la idea de Freud de que todo sueño no traumático esconde un deseo. Por tanto, al soñar que se encontraba con su odiada suegra, ¡la mujer cumplía su deseo de incordiar a Freud y rebatir su hipótesis del cumplimiento del deseo!

En resumen, según Freud los sueños están motivados por cumplimientos de deseos. El contenido latente de los sueños se forma en el inconsciente y, por lo general, se remonta a experiencias de la infancia, mientras que el contenido manifiesto a menudo procede de experiencias del día anterior. La obra *La interpretación de los sueños* sirve de guía para el conocimiento del inconsciente, pero los sueños se deben interpretar siempre a partir de las asociaciones que hace la persona que sueña. El material latente se transforma en contenido manifiesto gracias al trabajo de los sueños. El trabajo de los sueños se realiza mediante los procesos de condensación, desplazamiento e inhibición de afectos. Los sueños explícitos pueden mostrar pocas semejanzas con el material latente, pero Freud afirmaba que una interpretación correcta revelaría las conexiones ocultas al seguir el rastro en sentido inverso al trabajo de los sueños hasta develar las imágenes inconscientes.

Lapsus

Freud afirmaba que muchos *lapsus linguae* o *lapsus calami*, equívocos al leer, errores auditivos, pérdidas de objetos y olvidos temporales de nombres o planes que se producen cada día, no son accidentes casuales sino que revelan las intenciones inconscientes de una persona. Al escribir sobre estos actos, Freud (1901/1960) usó el término alemán *Fehlleistung*, que significa "acto fallido", pero James Strachey, uno de los traductores de Freud, inventó el término "parapraxis" al referirse a lo que muchas personas ahora llaman simplemente lapsus.

Los actos fallidos o errores inconscientes son tan comunes que les prestamos muy poca atención y no les damos ninguna importancia. Sin embargo, Freud insistió en que estos errores tienen un significado, ya que revelan intenciones inconscientes de la persona: "No son hechos casuales, sino actos mentales con un sentido; surgen de la acción simultánea, o más bien de la actuación opuesta, de dos intenciones diferentes" (Freud, 1917/1963, p. 44). Una de las acciones emana del inconsciente, la otra del preconsciente. Los errores inconscientes, por tanto, son similares a los sueños porque proceden del inconsciente y el preconsciente, y en ellos predomina la intención inconsciente, que interfiere y sustituye a la intención preconsciente.

Para Freud, el hecho de que la mayoría de las personas se empeñe en negar que estos lapsus esconden un significado es una prueba de que el lapsus, en efecto, es importante para las imágenes inconscientes que deben mantenerse ocultas para la conciencia. Una vez, un joven entró en una tienda e inmediatamente se sintió atraído por una joven empleada y le pidió un "*sex pack of beer*" (un sexo pack de cervezas); ante la indignación de la empleada, el joven declinó con vehemencia toda responsabilidad. Ejemplos como este pueden encontrarse casi interminablemente. Freud describió muchos en su libro *Psicopatología de la vida cotidiana* (1901/1960) y varios de ellos eran ejemplos tomados de su propia vida. Un día, después de haber cavilado sobre cuestiones de dinero, Freud entró en el estanco al que iba todos los días. Aquel día en concreto, pidió su dosis habitual de puros y se fue del estanco sin pagarlos. Freud atribuyó su negligencia a los pensamientos previos relacionados con sus problemas económicos. En todos los lapsus, las intenciones del inconsciente suplantan a las intenciones más débiles del preconsciente, revelando así los verdaderos propósitos de una persona.

Investigación relacionada

El estatus científico es uno de los aspectos más discutidos de la teoría de Freud. ¿Era ciencia o mera especulación? ¿Eran comprobables las hipótesis propuestas por Freud? ¿Son sus ideas refutables por medios experimentales?

Karl Popper, el filósofo especializado en filosofía de la ciencia que propuso el criterio de refutabilidad, contrastó la teoría de Freud con la de Einstein y llegó a la conclusión de que la primera no era refutable y, por tanto, no se podía considerar ciencia. Sería justo decir que durante gran parte del siglo XX, casi todos los psicólogos académicos rechazaron las ideas freudianas por considerarlas especulaciones descabelladas que podían servir para comprender mejor la naturaleza humana, pero que no se podían considerar ciencia.

En los últimos diez años, el estatus científico de la teoría freudiana ha empezado a cambiar, al menos en ciertos círculos de psicología cognitiva y neurología. En la actualidad, la neurociencia está experimentando un notable desarrollo gracias a sus investigaciones sobre la actividad cerebral que acompañan a la realización de diversas tareas cognitivas y emocionales. Gran parte de su desarrollo se ha debido a las técnicas de obtención de imágenes cerebrales, posibles gracias a la resonancia magnética cerebral (IRM) que traza un mapa de las zonas del cerebro activas mientras se realizan tareas concretas. Al mismo tiempo, ciertos grupos de psicólogos cognitivos empezaron a investigar la importancia de la asimilación de información y la memoria no conscientes, lo que ellos llamaron cognición implícita. John Bargh, una figura destacada en el campo de la psicología sociocognitiva, analizó la literatura sobre el automatismo del ser y llegó a la conclusión de que aproximadamente 95% de nuestras conductas están determinadas por el inconsciente (Bargh y Chartrand, 1999). Esta conclusión es totalmente coherente

con la metáfora de Freud de que la conciencia es solo la "punta del iceberg".

A finales de la década de 1990, los descubrimientos en neurociencia y psicología cognitiva empezaron a indicar muchos procesos cognitivos y afectivos que eran coherentes con la teoría freudiana básica. Estas coincidencias se han convertido en los cimientos de una corriente iniciada por un grupo de psicólogos cognitivos, neurocientíficos y psiquiatras que están convencidos de que la teoría de Freud es una de las teorías integradoras más convincentes, capaz de explicar muchos de estos descubrimientos.

En 1999, un grupo de científicos fundó una sociedad llamada Neuropsicoanálisis y una revista científica que lleva el mismo nombre. Por primera vez, algunos eminentes psicólogos cognitivos y neurocientíficos, como el premio Nobel de fisiología, Eric Kandel, junto con Joseph LeDoux, Antonio Damasio, Daniel Schacter y Vilayanur Ramachandran, declararon públicamente el valor de la teoría de Freud y sostuvieron que "el psicoanálisis sigue siendo la perspectiva de la mente más coherente y satisfactoria desde el punto de vista intelectual" (citado en Solms, 2004, p. 84). El neurocientífico Antonio Damasio escribió: "Creo que podemos decir que los estudios de Freud sobre la naturaleza de la conciencia están en consonancia con las visiones de la neurociencia contemporánea más avanzada" (citado en Solms y Turnbull, 2002, p. 93). Veinte años atrás, habría sido casi impensable escuchar estas declaraciones de un neurocientífico.

Mark Solms es probablemente la persona que ha contribuido de manera más activa a la integración de la teoría psicoanalítica y la investigación en neurociencia (Solms 2000, 2004; Solms y Turnbull, 2002). Él sostuvo, por ejemplo, que los siguientes conceptos freudianos han sido confirmados por la neurociencia actual: la motivación inconsciente, la represión, el principio del placer, los impulsos primitivos y los sueños (Solms, 2004). De manera similar, Kandel (1999) defendió que el psicoanálisis y la neurociencia juntos podrían aportar contribuciones útiles a los ocho campos siguientes: la naturaleza de los procesos mentales inconscientes, la naturaleza de la causalidad psicológica, la causalidad psicológica y la psicopatología, las experiencias de la infancia y la predisposición a sufrir enfermedades mentales, el preconsciente, el inconsciente y la corteza prefrontal, la orientación sexual, las psicoterapias y los cambios estructurales en el cerebro, y la psicofarmacología como complemento del psicoanálisis.

Aunque hay ciertas lagunas en las pruebas (Hobson, 2004), las coincidencias entre la teoría de Freud y la neurociencia son suficientes para exponer al menos argumentos reveladores, cuando no convincentes, a favor de su integración. Ya vimos algunas de las pruebas empíricas relacionadas con los procesos mentales inconscientes: el principio del placer y el ello, el principio de la realidad y el yo, la represión y los mecanismos de defensa, y los sueños.

Procesos mentales inconscientes

Muchos científicos y filósofos han admitido la existencia de dos formas de conciencia: el estado no consciente (cuando no estamos despiertos) y el estado consciente. La primera se refiere a la conciencia central, y la segunda a la conciencia ampliada. El tronco cerebral, en particular, el sistema reticular activador ascendente, es la parte del cerebro asociada más directamente con la conciencia central o inconciencia, en el sentido de no estar despierto. Por ejemplo, los estados de coma se derivan de daños producidos en esta zona del tronco cerebral y provocan la inconciencia de la persona. En cambio, ser consciente y capaz de reflexionar sobre los conocimientos que se tienen y sobre uno mismo depende más bien de la actividad que se desarrolla en la corteza prefrontal (la corteza prefrontal dorsal) (Solms, 2004; Solms y Turnbull, 2002).

Además, un tema muy importante de la psicología cognitiva en los últimos 20 años ha sido el fenómeno de los procesos mentales no conscientes, o lo que se denomina pensamiento y memoria implícitos, no conscientes, o automáticos (Bargh y Chartrand, 1999; Schacter, 1987). Con ello, los psicólogos cognitivos se refieren a procesos mentales que no están ni en la conciencia ni bajo nuestro control, de modo que se acercan a la definición del inconsciente de Freud. Obviamente, el concepto de inconsciente de Freud era más dinámico, y abarcaba la represión y la inhibición, como veremos a continuación, la neurociencia cognitiva no estudia ningún tipo de inconsciente similar.

El placer y el ello: la inhibición y el yo

Las conclusiones de diversos proyectos de investigación en neurociencia han establecido que los impulsos orientados a la búsqueda del placer tienen su origen neurológico en dos estructuras cerebrales: el tronco cerebral y el sistema límbico (Solms, 2004; Solms y Turnbull, 2002). Además, el neurotransmisor dopamina desempeña un papel crucial en casi todas las conductas orientadas a la búsqueda del placer. En el lenguaje de Freud, estos son los impulsos e instintos del ello.

Las investigaciones más recientes están proporcionando matices fascinantes a nuestra comprensión de la forma en que el cerebro experimenta las pulsiones e instintos del ello. El neurocientífico Jaak Panksepp (2004) y el psicólogo Kent Berridge (2009) pasaron décadas explorando los programas de recompensa en nuestros cerebros. Este trabajo ha destacado a dos importantes neurotransmisores involucrados en la perpetua búsqueda de placer del ello: la dopamina y los opioides (como las endorfinas). El sistema de la dopamina se asocia con las tendencias de búsqueda o deseo del ello (¡dame!), mientras que el sistema opioide está involucrado en el placer que experimentamos cuando el ello es satisfecho (¡ahhh!). Ambos sistemas trabajan en tándem. El sistema de búsqueda no solo se despierta en la mañana y nos urge a en-

contrar comida y amigos, sino que también nos arrastra a la computadora para buscar incesantemente en Google curiosidades varias, o a nuestro *smartphone* para checar si nuestra actualización de Facebook ha recibido algún comentario. El sistema de "me gusta" nos permite experimentar satisfacción cuando encontramos lo que buscamos. Pero aunque trabajan en tándem, Berridge argumenta que son sistemas desequilibrados. Nuestro cerebro es más "tacaño" cuando se trata de placer y deseo, lo que hace sentido desde un punto de vista evolutivo. Si el ello se satisficiera fácilmente, todos estaríamos tumbados alegremente y sin motivaciones, pero probablemente moriríamos en poco tiempo. Por eso Panksepp dice que la *búsqueda* es el motivador principal, lo que confirma la noción de Freud de que el ello es una fuerza primigenia, que nos lleva a seguir buscando después de esa pequeña dosis de placer. ¿Alguien quiere Twitter?

En 1923, cuando Freud modificó su visión sobre el funcionamiento de la mente y propuso la visión estructural del ello, el yo y el superyó, el yo se convirtió en una estructura fundamentalmente inconsciente, pero cuya función principal era inhibir las pulsiones. Si la parte del cerebro que actúa para inhibir los impulsos e instintos está dañada, se debería producir un aumento de las pulsiones orientadas a la búsqueda de placer que surgen del ello. Esto es lo que ocurre exactamente cuando el sistema límbico frontal está dañado. Diversos casos prácticos e investigaciones sistemáticas con imágenes cerebrales han demostrado la conexión entre el sistema límbico frontal y el control de los impulsos (Chow y Cummings, 1999; Pincus (2001); Raine, Buchsbaum y LaCasse, 1997). El primero y más famoso de estos casos fue el del ferroviario del siglo XIX Phineas Gage. Mientras trabajaba en la construcción de la línea del ferrocarril, una explosión provocó que una vara de metal saliera disparada hacia arriba y le atravesara la base de la mandíbula llegando hasta la parte superior de la frente y dañando los lóbulos frontales. Asombrosamente, tal vez porque la elevada velocidad de la vara provocó la cauterización del tejido cerebral, Gage no perdió en ningún momento la conciencia y sobrevivió al accidente. En el aspecto físico (salvo por la pérdida de tejido cerebral) el accidente le afectó relativamente poco; sin embargo, su personalidad cambió. Según las personas que lo conocían, este trabajador afable, responsable y de confianza se convirtió, en palabras de su médico, en un individuo "poco constante, irreverente, caprichoso, a veces de una insolencia flagrante (lo que antes no era habitual en él), que muestra poco respeto por sus compañeros, no tolera restricciones o consejos cuando estos entran en conflicto con sus deseos, a veces pertinazmente obstinado, pero también inestable e indeciso" (citado en Solms y Turnbull, 2002, p. 3). En otras palabras, se convirtió en una persona hostil, impulsiva y en absoluto interesada en las normas sociales y su adecuación a estas. En la jerga freudiana, su yo no era capaz de inhibir sus impulsos e instintos básicos, de modo que se convirtió en una persona dominada por el ello.

Según Solms, el problema de fondo en los pacientes que han sufrido daños en el lóbulo frontal es su incapacidad para mantener una conexión con la realidad (el yo) y su tendencia a interpretar los hechos mediante "deseos" (el ello); es decir, estos pacientes crean la realidad que ellos querrían o desearían. Todo esto, según Solms, confirma las ideas de Freud sobre el principio del placer del ello y el principio de la realidad del yo.

Represión, inhibición y mecanismos de defensa

Otros elementos fundamentales en la teoría de Freud son los mecanismos de defensa, en especial la represión. El inconsciente se ocupa de manera activa (dinámica) en mantener ideas, sentimientos e impulsos desagradables o amenazadores fuera de la conciencia. El área de los mecanismos de defensa sigue siendo un campo activo de estudio para los investigadores de la personalidad. Parte de esta investigación se ha enfocado en el uso de la proyección y la identificación en la infancia y la adolescencia (Cramer, 2007), mientras que otros trabajos investigaron quién es más propenso a ser blanco de la proyección (Govorun, Fuegen y Payne, 2006).

Desde una perspectiva neuropsicológica, Solms (2004) reporta casos que exploran las áreas cerebrales que pueden estar implicadas en el uso y perseverancia de los mecanismos de defensa. Específicamente, Solms (2004) describe casos que demuestran que, cuando se producen daños en el hemisferio derecho, el paciente reprime la información desagradable y cuando la zona dañada se estimula de manera artificial, la represión desaparece, es decir, la conciencia vuelve. Además, estos pacientes a menudo racionalizan los hechos desagradables inventando historias, en otras palabras, emplean los mecanismos de defensa freudianos de cumplimiento de deseos. Por ejemplo, al preguntar a un paciente por una cicatriz en la cabeza, este inventó una historia según la cual la herida había sido provocada por una operación de cirugía dental o coronaria, realizadas años atrás. Además, cuando el doctor le preguntaba al paciente quién era, el paciente le respondía que (el doctor) era un colega, un amigo con el que salía a beber o un compañero de la universidad. Todas estas interpretaciones eran deseos más que realidades.

En una investigación realizada recientemente por Howard Shevrin y sus colegas, se estudiaron las posibles bases neurofisiológicas de la represión (Shevrin, Ghannam y Libet, 2002). Más en concreto, trataron la cuestión de si las personas con personalidades represivas en realidad necesitan periodos de estimulación más largos para poder percibir de manera consciente un estímulo breve. Las investigaciones realizadas previamente habían constatado que, en general, las personas precisan que un estímulo esté presente entre 200 y 800 milisegundos para poder percibirlo conscientemente. Shevrin y sus colegas analizaron a seis pacientes de

entre 51 y 70 años de edad, que habían sido sometidos a tratamientos quirúrgicos por problemas motrices (sobre todo la enfermedad de Parkinson). Durante estos tratamientos, se aplicó un procedimiento en el cual unos electrodos estimulaban partes de la corteza motriz y se anotaba el tiempo necesario para que el estímulo se percibiera de manera consciente. Los resultados del procedimiento mostraron que estos seis participantes también se encontraban en el intervalo de tiempo comprendido entre los 200 y 800 milisegundos, necesario para percibir el estímulo de manera consciente. A continuación los pacientes realizaron cuatro tests psicológicos y después se midieron sus tendencias represivas. Estos tests fueron el de Rorschach de las manchas de tinta, el test de los primeros recuerdos, el test de vocabulario de WAIS (un test para medir el coeficiente de inteligencia) y el test de tendencias histéricas y obsesivas. Tres evaluadores clínicos "ciegos" cuantificaron el nivel de represión de los participantes a partir de los tres primeros tests y el cuarto test permitió medirlo objetivamente.

Los resultados mostraron que las evaluaciones de los tres jueces estaban asociadas de manera apreciable y fehaciente con el tiempo necesario para la percepción consciente de un estímulo. Además, el test objetivo de tendencias histéricas y obsesivas confirmó el resultado. En otras palabras, a mayores tendencias represivas, más tiempo se precisa para percibir un estímulo de manera consciente. Ni la edad ni el coeficiente de inteligencia mostraron correlación alguna con el tiempo necesario para percibir el estímulo. Como reconocen los autores, esta conclusión es solo un primer paso para demostrar que la represión podría ejercer la función de mantener ciertos elementos fuera de la conciencia. Sin embargo, es el primer estudio que trata sobre las bases neurofisiológicas de la represión.

Investigación sobre los sueños

En la década de 1950, cuando se descubrió el fenómeno de los movimientos oculares rápidos o MOR (*rapid eye movement*, REM) y se constató que estaba estrechamente ligado con los sueños, muchos científicos empezaron a descartar la teoría de los sueños de Freud, basada en la idea de que los sueños tienen un significado y son intentos de cumplir deseos inconscientes. Además, los estudios sobre este tema mostraron que los estados MOR solo afectaban a zonas del tronco cerebral y no a zonas de la corteza cerebral más altas, si estas estructuras corticales no estaban involucradas en la fase MOR del sueño pero eran las zonas donde tenía lugar el pensamiento al nivel más alto, entonces los sueños serían simplemente una actividad mental aleatoria y no podrían tener ningún significado intrínseco. Desde la perspectiva de esta teoría denominada de activación-síntesis, el significado es el que la mente despierta asigna a estas actividades mentales más o menos aleatorias, pero este significado no es intrínseco al sueño.

El principal campo de investigación de Solms son los sueños y, a partir de su investigación sobre sueños reales, entre ellos los suyos, discrepa con todos los supuestos de la teoría de activación-síntesis (Solms, 2000, 2004); y, lo más importante, Solms ha sostenido que los sueños y la fase MOR no son lo mismo. En primer lugar, entre 5 y 30% de los pacientes que se despertaron durante la fase MOR del sueño, declararon que no habían soñado, y entre 5 y 10% de los pacientes que se despertaron fuera de la fase MOR declararon que habían soñado. Es decir, no hay una correspondencia unívoca entre la fase MOR y los sueños. En segundo lugar, las lesiones (debidas a heridas u operaciones) en el tronco cerebral no suprimen completamente la capacidad para soñar, mientras que las lesiones en las zonas delanteras del cerebro (los lóbulos frontales y la articulación parietal-temporal-occipital) eliminan esta capacidad pero no la fase MOR del sueño.

Además, el contenido de los sueños parece no ser aleatorio. Recientemente, Daniel Wegner y sus colegas (2004) hicieron pruebas sobre un aspecto de la teoría de los sueños de Freud, quien escribió en *La interpretación de los sueños*, "los deseos reprimidos durante el día se reafirman en los sueños" (1900/1953, p. 590). Wegner y sus colegas examinaron si esto era cierto en un grupo de más de 300 estudiantes universitarios. Primero se indicó a los participantes que antes de irse a dormir (no leían las instrucciones hasta poco antes de acostarse) pensaran en dos personas: una debía ser alguien de quien estuvieron enamorados y la otra alguien a quien apreciaran mucho, pero de quien no estuvieron enamorados.

A continuación, se asignaba a los participantes una de tres condiciones: represión, expresión y mención. En la condición de represión se pedía a una parte de los estudiantes que no pensaran en la persona (de la que estaban enamorados o la que apreciaban mucho) durante cinco minutos; en la condición de expresión, se indicaba a otra parte de los participantes que pensaran en la persona durante cinco minutos, y en la condición de mención, se pedía a un tercer grupo que no pensaran absolutamente en nada después de mencionar las iniciales de la persona. Además, durante el periodo de cinco minutos pensando o no pensando en la persona escogida, escribían un informe sobre la "corriente de conciencia" y ponían una marca en la columna del informe cada vez que pensaran en la persona. Esto era para controlar si la técnica de manipulación de la represión funcionaba. Así fue. Cuando se despertaron a la mañana siguiente, los participantes explicaron si habían soñado, cuánto habían soñado, cuánto habían soñado con la persona escogida y cuánto con la persona no escogida (autovaloración del sueño). Por último escribieron un informe en el que describían los sueños (informe del sueño). Los informes sobre la corriente de conciencia y los sueños fueron codificados por un evaluador objetivo en cuanto a la frecuencia de las apariciones de la persona escogida y la persona no escogida.

Los resultados mostraron que los estudiantes soñaron más con los sujetos reprimidos que con los no reprimidos; también soñaron más con las personas escogidas reprimidas que con las no escogidas reprimidas. En otras palabras, había más probabilidades de que los estudiantes soñaran con las personas en las que estuvieron pensando durante un tiempo, pero sobre todo con aquellas en las que intentaron de manera activa no pensar (represión). Los investigadores llegaron a la conclusión de que los pensamientos reprimidos tienen más probabilidad de "rebotar" y aparecer en los sueños. Esta conclusión es bastante coherente con la teoría de Freud pero no con la teoría de activación-síntesis que afirma que la fase MOR del sueño provee una activación aleatoria de la actividad cerebral carente de significado. En palabras de Wegner y sus colegas (2004), "aunque queda mucho por aprender sobre la manera en que se forman los sueños, la conclusión de que los pensamientos reprimidos brotan en los sueños ofrece un puente que conecta la perspectiva primera del psicoanálisis con los descubrimientos de la neurociencia cognitiva" (p. 236).

Sin embargo, las tendencias actuales en investigación neuropsicoanalítica no confirman, y ni siquiera mencionan, la teoría de las fases de desarrollo psicosexual de Freud, en especial sus elementos más polémicos, como los conflictos edípicos, la ansiedad de castración y la envidia del pene. La investigación neuropsicoanalítica se ha centrado más bien en las partes de la teoría de Freud que empíricamente parecen estar resistiendo el paso del tiempo. La falta de interés por las fases de desarrollo psicosexual es, en cierto modo, coherente con muchas teorías posfreudianas y neofreudianas que han restado importancia o abandonado esta parte de la teoría de Freud. De este modo, aunque muchas de sus ideas principales, como el inconsciente, la búsqueda del placer, la represión, el ello, el yo y los sueños, podrían estar cosechando confirmaciones de estudios neurocientíficos, esto no se cumple para todas, y algunas incluso requieren ser adaptadas.

Un área que recibió atención recientemente es el trabajo del censor de los sueños (Boag, 2006). Según Freud (1917/1963), el censor de los sueños es el mecanismo que convierte el contenido latente de los sueños en un contenido manifiesto más aceptable y menos atemorizador. Boag (2006) articula cómo una conceptualización del censor de los sueños es pensar en él como un mecanismo que se relaciona con la represión o la inhibición. Esta conceptualización es útil si uno está interesado en probar empíricamente las nociones de Freud respecto a los sueños, porque existe una gran cantidad de investigación neurocientífica sobre la inhibición (Aron y Poldrack, 2005; Praamstra y Seiss, 2005). Específicamente, Boag (2006) propone que el ganglio basal y la amígdala pueden ser estructuras cerebrales clave, responsables de los sueños, incluyendo la conversión del contenido latente en contenido manifiesto. Los argumentos como el de Boag (2006) y de otros investigadores del campo del neuropsicoanálisis hacen que desestimar a Freud desde una perspectiva científica sea más y más difícil a medida que se acumulan los hallazgos de la psicología cognitiva y de la neurociencia que soportan las premisas básicas de la teoría freudiana.

Crítica a la teoría de Freud

Para hacer un estudio crítico de la teoría de Freud, primero debemos plantearnos dos preguntas: (1) ¿entendió Freud a las mujeres?; y (2) ¿puede decirse que Freud era un científico?

¿Entendió Freud a las mujeres, el género y la sexualidad?

Con frecuencia se suele afirmar a modo de crítica que Freud no entendía a las mujeres y que su teoría de la personalidad estaba centrada sobre todo en el sexo masculino. Esta afirmación crítica es cierta en gran medida y Freud reconoció que carecía de un conocimiento completo de la psique femenina.

¿A qué se debe este hecho? Una posible respuesta es que en los tiempos de Freud la sociedad estaba dominada por los hombres. En la Austria del siglo XIX, las mujeres eran ciudadanas de segundo rango y disfrutaban de muy pocos derechos, apenas tenían la posibilidad de ejercer una profesión o de formar parte de alguna organización profesional, como la Sociedad de Psicología de los Miércoles de Freud.

Por tanto, durante el primer cuarto de siglo del psicoanálisis, el movimiento fue un club estrictamente masculino. Después de la Primera Guerra Mundial, las mujeres empezaron a sentirse atraídas por el psicoanálisis y algunas de ellas, como Marie Bonaparte, Ruth Mack Brunswick, Helene Deutsch, Melanie Klein, Lou Andreas-Salomé y Anna Freud, pudieron ejercer cierta influencia sobre Freud. Sin embargo, nunca consiguieron convencerlo de que los parecidos entre los géneros superaban las diferencias.

El mismo Freud era un recatado caballero vienés cuyas conductas sexuales se formaron en una época en la que se esperaba que las mujeres cuidaran de sus maridos, hicieran las tareas del hogar, cuidaran de los hijos y se mantuvieran al margen de los negocios o la profesión de sus esposos. La mujer de Freud, Martha, no fue una excepción a esta regla (Gay, 1988).

Freud, el primogénito y el favorito de sus padres, ejercía autoridad sobre sus hermanas, aconsejándoles libros para leer y dándoles sermones sobre el mundo en general. Una anécdota de la vida de Freud nos ofrece una prueba clara de que este disfrutaba de una posición privilegiada dentro de su familia. A las hermanas de Freud les gustaba la música y se divertían tocando el piano. Cuando la música del piano molestaba a Freud, este se quejaba ante sus padres de que no podía concentrarse en sus libros. Ante tal queja, los padres inmediatamente se llevaron el piano de la casa, haciendo en-

tender a Freud que los deseos de cinco niñas no podían igualar a las preferencias de un varón.

Como pensaban otros muchos hombres de su época, para Freud las mujeres eran el sexo débil, que podía servir para cuidar del hogar y los hijos pero no era equiparable al hombre en cuestiones científicas e intelectuales. Sus cartas de amor a su futura esposa, Martha Bernays, están llenas de apelativos como "mi niñita", "mi mujercita" o "mi princesa" (Freud, 1960). Sin duda, Freud se habría sorprendido al saber que 125 años más tarde muchas personas consideran que estas palabras de cariño resultan despectivas para las mujeres.

Freud siempre intentó entender a las mujeres y sus opiniones sobre la feminidad fueron cambiando en el curso de su vida. En su época de estudiante le dijo a un amigo: "Qué sabios son nuestros educadores que incomodan tan poco al sexo hermoso con conocimientos científicos" (citado en Gay, 1988, p. 522).

Durante los primeros años de su carrera profesional, Freud consideraba que el desarrollo psicosexual masculino y femenino eran imágenes especulares recíprocas, con líneas de desarrollo diferentes pero paralelas. Sin embargo, más adelante propuso la idea de que las niñas pequeñas son niños fallidos y que las mujeres adultas son comparables con hombres castrados. Al principio Freud propuso estas ideas como provisionales, pero con el paso del tiempo las defendió categóricamente y se negó a transigir sobre sus opiniones. Cuando sus ideas sobre la feminidad fueron criticadas, Freud reaccionó adoptando una postura cada vez más inflexible. Hacia la década de 1920, seguía insistiendo en que las diferencias psicológicas entre hombres y mujeres se debían a diferencias anatómicas y no se podían explicar por las experiencias de socialización distintas (Freud, 1924/1961). Pese a ello, siempre reconoció que no entendía a las mujeres tan bien como a los hombres y las denominó "el continente oscuro para la psicología" (Freud, 1926/1959b, p. 212). En sus últimas declaraciones sobre el tema, Freud (1933/1964) sugirió que "si quiere saber más sobre la feminidad, pregunte a sus propias experiencias o recurra a los poetas" (p. 135). La profundidad (¿y naturaleza inconsciente?) de este sexismo se revela en esta afirmación. Se dirige, por supuesto, no a cualquier persona, sino a un hombre. Considerando que Freud basó casi toda su teorización en el estudio de casos de mujeres, resulta sorprendente que nunca haya pensado en preguntarles directamente acerca de sus experiencias.

Aunque algunos de los colegas más cercanos de Freud habitaban en el "continente oscuro" de la feminidad, sus amigos más íntimos eran hombres. Además, ciertas mujeres como Marie Bonaparte, Lou Andreas-Salomé y Minna Bernays (su cuñada), que ejercieron una cierta influencia sobre él, estaban cortadas, casi, por la misma tijera, Ernest Jones (1955) se refirió a ellas como mujeres intelectuales con "mentalidad masculina" (p. 421). Estas mujeres eran bastante distintas de la madre y la esposa de Freud, recatadas vienesas, esposas y madres que se dedicaban sobre todo a sus maridos e hijos. Las colegas y alumnas de Freud fueron seleccionadas por su inteligencia, su fortaleza emocional y su lealtad, las cualidades masculinas que atraían a Freud, pero ninguna de estas mujeres podía sustituir a un amigo íntimo del sexo masculino. En agosto de 1901, Freud (1985) escribió a su amigo Wilhelm Fliess: "En mi vida, como sabes, una mujer nunca ha sustituido a un compañero, a un amigo" (p. 447).

¿Por qué Freud no podía entender a las mujeres? Por su educación de mediados del siglo XIX, la aceptación por parte de sus padres de la dominación a sus hermanas, una tendencia a resaltar las diferencias entre mujeres y hombres y su convicción de que las mujeres habitaban el "continente oscuro" de la humanidad, parece poco probable que Freud dispusiera de las experiencias necesarias para comprender al sexo femenino. Al final de su vida aún seguía preguntándose: "¿Qué quieren las mujeres?" (E. Jones, 1955, p. 421). Esta pregunta por sí misma ya revela la parcialidad de Freud en cuestiones de género, al suponer que todas las mujeres quieren las mismas cosas y que sus deseos son de algún modo diferentes a los de los hombres.

Las teóricas feministas como Judith Butler (1995) han criticado la normatividad de género (una vez que el complejo de Edipo ha sido resuelto, los niños se convierten en hombres masculinos y las niñas, en mujeres femeninas) y el heterosexismo de la teorización de Freud. En dos de sus trabajos "Duelo y melancolía" (1917) y *El yo y el ello* (1923), él argumentó que parte del proceso de formación de nuestro carácter (nuestro yo) consiste primero en el duelo y después en la sustitución de objetos de amor perdidos con otros objetos. Esto es, el niño debe pasar el duelo por la "pérdida" de su madre como objeto de amor, y sustituirla con el amor erótico por una mujer. Por el contrario, la niña debe pasar el duelo por la pérdida de su padre y eventualmente sustituirla con el amor por un compañero varón.

En su ensayo "Melancholy Gender-Refused Identification" (1995), Butler toma las ideas originales de Freud y las pone de cabeza, planteándose la pregunta: "¿Qué hace el yo con la pérdida de un apego del *mismo* sexo?". Obviamente, de niños pequeños establecemos también vínculos fuertes con nuestro padre del mismo sexo. Sin embargo, ella argumenta que el superyó no permitirá fácilmente que el yo forme vínculos compensatorios para sustituir a los objetos del mismo sexo. ¿Por qué no? La idea de Freud es que estos objetos perdidos están investidos de libido. La sociedad desaprueba el apego libidinal con el mismo sexo, así que el yo es incapaz de, o lucha por, producir sustitutos apropiados y satisfactorios de los objetos perdidos del mismo sexo que puedan ayudar a que el ello se sienta mejor. En este caso, el ello queda atrapado en la "melancolía". El ello nunca puede resolver el duelo por completo.

Si, en la teoría normativa, heterosexual, de género, los niños y las niñas deben reprimir su deseo por su padre del

sexo opuesto, en el replanteamiento de Butler, la acción psíquica es todavía más dura. Los niños deben *repudiar* los sentimientos de amor por el mismo sexo. En realidad, sostiene, las prohibiciones culturales contra la homosexualidad operan como fundamento para el género y la heterosexualidad. Esto es especialmente cierto para los niños y los hombres. Argumenta que la identidad heterosexual del género masculino es un tipo de melancolía, que refleja el hecho de haber renegado completamente de su atracción por otros hombres, y del asunto inconcluso de pasar el duelo por la pérdida de su padre del mismo sexo. De esta forma, Butler proporciona un compromiso crítico fascinante de la teoría freudiana para entender el género y la sexualidad.

¿Puede decirse que Freud fue un científico?

Un segundo aspecto de la crítica a Freud se centra en su estatus de científico. Aunque en repetidas ocasiones insistió en que era, ante todo, un científico y que el psicoanálisis era una ciencia, la definición de ciencia de Freud precisa una aclaración. Cuando afirmó que el psicoanálisis era una ciencia, lo hizo para distinguirlo de la filosofía o de una ideología; no afirmaba que se tratara de una ciencia natural. El lenguaje y la cultura germánicos de la época de Freud diferenciaban entre las ciencias naturales (*Naturwissenschaften*) y las ciencias humanas (*Geisteswissenschaften*). Lamentablemente, las traducciones de James Strachey en la edición oficial de las obras de Freud presentaban el psicoanálisis como una ciencia natural. Sin embargo, otros estudiosos (Federn, 1988; Holder, 1988) opinan que Freud se consideraba a sí mismo un especialista en ciencias humanas, es decir, un humanista, y no un científico. A fin de hacer que la obra de Freud resulte más precisa y más humanística, actualmente un grupo de lingüistas está realizando una revisión de las traducciones de Freud (véase, por ejemplo, Freud, 1905/2002).

Bruno Bettelheim (1982, 1983) también manifestó su crítica a las traducciones de Strachey. Él sostenía que la edición en inglés usó conceptos médicos precisos y términos griegos y latinos que inducían a error, en lugar de las habituales, a menudo ambiguas, palabras que Freud había escogido en los textos originales en alemán. Tal nivel de precisión daba a la obra de Freud un carácter más científico y menos humanístico de lo que es para el lector alemán. Por ejemplo, Bettelheim, que escribió sobre Freud en alemán, afirmaba que para Freud las terapias psicoanalíticas eran una excursión espiritual a las profundidades del alma (Strachey tradujo este término como "mente") y no un análisis del funcionamiento del aparato mental.

Debido a la perspectiva científica que existía en la Alemania de Freud, muchos escritores actuales consideran sus métodos de construcción de teorías insostenibles y carentes de rigor científico (Breger, 2000; Crews, 1995, 1996; Sulloway, 1992; Webster, 1995). Sus teorías no estaban basadas en una investigación experimental sino más bien en observaciones subjetivas que Freud hizo de sí mismo y de sus pacientes, que no representaban a la población en general, ya que procedían en su mayoría de las clases medias y altas.

Además de este interés popular y profesional generalizado, volvemos a la pregunta: ¿se puede considerar que Freud era un científico? La propia descripción de ciencia de Freud (1915/1957a) da pie a interpretaciones subjetivas y definiciones imprecisas:

> Con frecuencia hemos oído afirmar que las ciencias se deberían construir sobre la base de conceptos básicos claramente definidos. En la realidad ninguna ciencia, ni siquiera la más exacta, parte de tales definiciones. El principio de la actividad científica consiste más bien en describir fenómenos y agruparlos, clasificarlos y establecer correlaciones entre ellos. Incluso en la fase de descripción no es posible evitar la aplicación de ciertas ideas abstractas al material disponible, ideas derivadas de alguna parte, pero sin duda no solo de observaciones nuevas (p. 117).

Quizás el propio Freud nos ofreció la mejor descripción del modo en que construía sus teorías. En 1900, poco antes de la publicación de *La interpretación de los sueños*, escribió a su amigo Wilhelm Fliess, confesándole lo siguiente: "En realidad no soy en absoluto un hombre de ciencia, ni un observador, ni un experimentador, ni un pensador. Por mi temperamento no soy otra cosa que un conquistador, un aventurero [...] con toda la curiosidad, el arrojo y la tenacidad característicos de este tipo de hombres" (Freud, 1985, p. 398).

Aunque en alguna ocasión Freud pudo haberse considerado a sí mismo un conquistador, también afirmaba que estaba construyendo una teoría científica. ¿En qué medida esa teoría se ajusta a los seis criterios de una teoría útil que presentamos en el capítulo 1?

Pese a las grandes dificultades para verificar los supuestos de Freud, los investigadores han llevado a cabo estudios relacionados de manera directa o indirecta con la teoría psicoanalítica. Por tanto, podemos dar a la teoría freudiana una puntuación intermedia en cuanto a su capacidad para *generar investigación*.

En segundo lugar, para que una teoría sea útil debe ser *refutable*. Puesto que gran parte de las pruebas de investigación coherentes con las ideas de Freud también se pueden explicar mediante otros modelos, la teoría freudiana es casi imposible de refutar. Un buen ejemplo de la dificultad para refutar el psicoanálisis es el caso de la mujer que soñaba que su suegra iba a visitarla. El contenido de sus sueños no podía ser el cumplimiento de un deseo, porque la mujer odiaba a su suegra y por tanto no deseaba recibir su visita, pero Freud eludió este interrogante explicando que la mujer había tenido estos sueños simplemente para molestar a

Freud y para demostrarle que no todos los sueños son cumplimientos de deseos. Este tipo de razonamiento hace que la teoría freudiana obtenga una puntuación muy baja en cuanto a su capacidad para generar hipótesis refutables.

Un tercer criterio para valorar la utilidad de una teoría es su capacidad para *organizar el conocimiento* en un marco coherente. Lamentablemente, el marco de la teoría de la personalidad de Freud, con la importancia que concede al inconsciente, es tan poco preciso y flexible que admite datos aparentemente incoherentes. Si la comparamos con otras teorías de la personalidad, el psicoanálisis ofrece más respuestas para las preguntas sobre el comportamiento de las personas. Pero solo algunas de estas respuestas proceden de investigaciones científicas; la mayoría son simplemente extensiones lógicas de los supuestos básicos de Freud. Por tanto, consideramos que la capacidad del psicoanálisis para organizar el conocimiento es moderada.

En cuarto lugar, una teoría útil debería servir como *guía para la resolución de problemas prácticos*. Dado que la teoría freudiana es excepcionalmente amplia, muchos profesionales con formación psicoanalítica la utilizan para encontrar soluciones a problemas prácticos cotidianos; no obstante, el psicoanálisis ha dejado de dominar el campo de las psicoterapias y la mayoría de los terapeutas actuales utilizan otros enfoques teóricos en sus consultas; por tanto, en este criterio el psicoanálisis obtiene una puntuación baja.

El quinto criterio de utilidad de una teoría guarda relación con su *coherencia interna*, lo que incluye que sus términos se hayan definido operacionalmente. El psicoanálisis es una teoría con coherencia interna, si pensamos que Freud la escribió a lo largo de un periodo de más de 40 años y en ese tiempo fue alterando gradualmente el significado de algunos de sus conceptos. No obstante, en algún momento, la teoría tuvo coherencia interna, si bien algunos términos específicos se usaron con poco rigor científico.

¿Posee el psicoanálisis un conjunto de términos definidos operacionalmente? En este punto la teoría se queda corta. Conceptos como el ello, el yo, el superyó, el consciente, el preconsciente, el inconsciente, la fase oral, la fase anal o sádica, la fase fálica, el complejo de Edipo, el nivel latente de los sueños y muchos otros no fueron definidos operacionalmente ni explicados con detalle, en términos de operaciones o conductas específicas. Los investigadores deben crear su propia definición particular de casi todos los términos psicoanalíticos.

En sexto lugar, el psicoanálisis no es una teoría simple o sencilla, pero considerando su alcance y la complejidad de la personalidad humana, su dilatado volumen no es superfluo.

Concepto de humanidad

En el capítulo 1 presentamos los distintos aspectos del concepto de humanidad. ¿Cómo catalogaríamos a la teoría de Freud bajo estos aspectos?

El primero de ellos es *determinismo frente a libertad de elección*. En esta dimensión, la visión de Freud sobre la naturaleza humana se decanta claramente hacia el determinismo. Freud afirmaba que gran parte de nuestro comportamiento está determinado por hechos del pasado más que por los objetivos del presente. Los humanos tienen poco control sobre sus actos porque gran parte de su comportamiento está enraizado en luchas inconscientes que subyacen a la conciencia en el momento presente. Aunque las personas creen que tienen control sobre sus vidas, según Freud, esta creencia es una ilusión.

La personalidad de los adultos está determinada en gran parte por las experiencias de la infancia que han dejado un residuo en la mente inconsciente, sobre todo el complejo de Edipo. Freud (1917/1955a) sostenía que la humanidad ha sufrido tres grandes golpes en su yo narcisista a lo largo de la historia. El primero fue el descubrimiento de Copérnico de que la Tierra no es el centro del universo, el segundo fue el descubrimiento de Darwin de que los humanos son bastante parecidos al resto de los animales, el tercero, y más dañino de todos, fue el descubrimiento del propio Freud de que no tenemos control sobre nuestros propios actos o, como él afirmó, que "el yo no es el señor de su propia casa" (p. 143).

Una segunda cuestión, relacionada con la anterior, es *el pesimismo frente al optimismo*. Según Freud, venimos al mundo en un estado de conflicto, las fuerzas de la vida y la muerte actúan sobre nosotros desde posiciones contrarias. El deseo de muerte innato nos impulsa sin cesar hacia la autodestrucción y la agresividad, mientras que el impulso sexual nos lleva a buscar ciegamente el placer. El yo vive en un estado de conflicto más o menos permanente, intentando mantener el equilibrio entre las exigencias opuestas del ello y del superyó al tiempo que hace concesiones al mundo exterior. Detrás de la fina capa de civilización, somos bestias salvajes con una tendencia natural a explotar a los demás para conseguir la satisfacción de nuestras pulsiones sexuales y destructivas. La conducta antisocial está a flor de piel en la persona más pacífica, afirmaba Freud. Y, lo que es aún peor, por lo general no somos conscientes de los motivos de nuestros comportamientos, ni del odio que sentimos por nuestros amigos, familiares y amantes. Por todo ello, podemos afirmar que la teoría psicoanalítica es fundamentalmente pesimista.

Un tercer aspecto es la dimensión de *la causalidad frente a la teleología*. Freud afirmaba que el comportamiento presente está determinado en gran parte por causas pasadas más que por los objetivos de futuro. Las personas no se orientan hacia un objetivo propio, sino que son presas de la lucha entre eros y tánatos. Estas dos fuertes pulsiones obligan a las personas a repetir de manera compulsiva pautas de conducta primitivas. El comportamiento de los adultos es una larga serie de reacciones. Las personas intentan de manera continua reducir tensiones, aliviar la ansiedad, reprimir experiencias desagradables, volver a fases de desarrollo anteriores, más seguras, y repetir de manera compulsiva comportamientos conocidos que les den seguridad. Por tanto, podemos afirmar que la teoría de Freud tiene un importante componente de causalidad.

En la dimensión de las *fuerzas conscientes frente a las inconscientes*, obviamente la teoría psicoanalítica se inclina en la dirección de la motivación inconsciente. Freud afirmaba que todo, desde los *lapsus linguae* hasta las experiencias religiosas, procede de un deseo profundamente arraigado de satisfacer pulsiones sexuales o agresivas. Estos móviles nos convierten en esclavos de nuestro inconsciente. Aunque seamos conscientes de nuestros actos, según Freud, las motivaciones subyacentes a estos están profundamente enraizadas en nuestro inconsciente y con frecuencia son bastante diferentes de lo que creemos que son.

Una quinta dimensión son *las influencias sociales frente a las biológicas*. Sus estudios de medicina le predisponían a considerar la personalidad humana desde un punto de vista biológico. Sin embargo, Freud (1913/1953, 1985) especulaba a menudo sobre las consecuencias de la existencia de unidades sociales prehistóricas y las consecuencias de las primeras experiencias sociales de cada individuo. Como estaba convencido de que muchas fantasías y ansiedades infantiles tienen un origen biológico, le asignamos una puntuación baja en cuanto a las influencias sociales.

La sexta es la cuestión de *la singularidad frente a las semejanzas entre individuos*. En esta dimensión, la teoría psicoanalítica adopta una posición intermedia. El pasado evolutivo de la humanidad genera una gran cantidad de semejanzas entre las personas. Pese a ello, las experiencias personales, en especial las de la primera infancia, moldean a las personas de una manera única y explican muchas de las diferencias entre ellas.

Conceptos clave

- Freud identificó tres *niveles de vida mental*: el inconsciente, el preconsciente y el consciente.
- Las experiencias de la primera infancia que crean altos niveles de ansiedad son reprimidas en el *inconsciente*, desde donde pueden influir en el comportamiento, las emociones y las actitudes durante años.
- Los hechos que no provocan ansiedad y se olvidan forman el contenido del *preconsciente*.
- Las imágenes *conscientes* son las que se encuentran en la conciencia en todo momento.
- Freud postuló la existencia de tres *sustratos de la mente*: el ello, el yo y el superyó.
- El *ello* es inconsciente, caótico, no tiene contacto con la realidad y está al servicio del *principio del placer*.
- El *yo* es la parte ejecutiva de la personalidad, está en contacto con el mundo real y al servicio del *principio de la realidad*.
- El *superyó* está al servicio de los *principios morales e idealistas* y empieza a formarse cuando se ha eliminado el complejo de Edipo.
- Todos nuestros actos están motivados por pulsiones sexuales y agresivas. Los comportamientos de la infancia relacionados con el *sexo* y la *agresividad* se suelen castigar, lo que conduce a la *represión o a la ansiedad*.
- Para protegerse de la ansiedad, el yo emplea diversos *mecanismos de defensa*; el más básico de todos es la represión.
- Freud enumeró tres *fases de desarrollo* fundamentales: la infancia, latencia y el periodo genital, pero dedicó la mayor parte de su atención a la fase infantil.
- La fase infantil se divide en tres subfases: *la oral, la anal y la fálica*, la última de las cuales va acompañada por el complejo de Edipo.
- Durante la *fase edípica* temprana, el niño desea la unión sexual con uno de sus padres y siente hostilidad hacia el otro.
- Freud afirmaba que los *sueños* y los *lapsus* son maneras de expresar impulsos inconscientes ocultos.

CAPÍTULO 3

Adler: la psicología individual

Adler

- ***Perspectiva general de la psicología individual***
- ***Biografía de Alfred Adler***
- ***Introducción a la teoría de Adler***
- ***La lucha por el éxito o la superioridad***
  - El objetivo final
  - La fuerza de lucha como forma de compensación
  - La lucha por la superioridad personal
  - La lucha por el éxito
- ***Percepciones subjetivas***
  - Ficcionalismo
  - Inferioridades físicas
- ***Unidad y coherencia de la personalidad***
  - Dialecto de los órganos
  - Consciente e inconsciente
- ***Interés social***
  - Orígenes del interés social
  - Importancia del interés social
- ***Estilo de vida***
- ***Capacidad creativa***
- ***Desarrollo anormal***
  - Descripción general
  - Factores externos que influyen en la inadaptación
  - Tendencias protectoras
  - Protesta masculina
- ***Aplicaciones de la psicología individual***
  - Constelación familiar
  - Primeros recuerdos
  - Sueños
  - Psicoterapia
- ***Investigación relacionada***
  - Efectos del orden de nacimiento
  - Recuerdos tempranos y elección de carrera
  - Infancia temprana y problemas de salud
- ***Crítica a la teoría de Adler***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

En 1937, el joven Abraham Maslow estaba cenando en un restaurante de Nueva York con un colega algo mayor que él. El hombre de más edad era ampliamente conocido por su antigua relación con Sigmund Freud y muchos, entre ellos Maslow, lo consideraban su discípulo. Cuando Maslow casualmente le preguntó si era un seguidor de Freud, este se enfadó mucho y, según la versión de los hechos de Maslow, casi gritó las siguientes palabras:

> [...] eso era una mentira y una estafa de la que Freud tenía toda la culpa, y después lo llamó estafador, taimado, manipulador... Dijo que nunca había sido ni estudiante ni discípulo ni seguidor de Freud. Dejó claro desde el principio que no estaba de acuerdo con Freud y que tenía opiniones propias (Maslow, 1962, p. 125).

Maslow, quien había conocido a este hombre como una persona serena y afable, se quedó atónito con su arrebato.

El hombre mayor era Alfred Adler, quien había luchado durante toda su vida profesional para alejar la idea de que alguna vez había sido discípulo de Freud. Cada vez que un periodista o alguna otra persona le preguntaba sobre su antigua relación con Freud, Adler presentaba la descolorida postal con la que Freud lo invitó a acompañarlo a él y otros tres médicos a una reunión que se celebraría en su casa el próximo miércoles por la noche. Freud concluía la invitación diciendo: "Con el caluroso saludo de su colega" (citado en Hoffman, 1994, p. 42). Adler interpretó este amable saludo como una prueba tangible de que Freud lo consideraba su igual.

Sin embargo, la cálida relación entre Adler y Freud tuvo un final amargo, con numerosos comentarios sarcásticos recíprocos. Por ejemplo, después de la Primera Guerra Mundial, cuando Freud elevó la agresividad a la categoría de pulsión humana básica, Adler, quien había abandonado este concepto hacía tiempo, comentó con sarcasmo: "Yo mejoré el psicoanálisis con la agresividad. Se la regalo con mucho gusto" (citado en Bottome, 1939, p. 64).

Durante la enconada disputa entre los dos hombres, Freud acusó a Adler de tener ideas delirantes y de usar tácticas terroristas y comentó a uno de sus amigos que la sublevación de Adler era propia de "un individuo anormal, enloquecido por la ambición" (citado en Gay, 1988, p. 223).

Perspectiva general de la psicología individual

Alfred Adler no era ni un terrorista ni una persona enloquecida por la ambición. En efecto, su **psicología individual** presenta una visión optimista de las personas, la cual se apoya sólidamente en la noción de *interés social*, un sentimiento de unidad con el género humano. Además del concepto más optimista de las personas de Adler, otras muchas diferencias contribuyeron a debilitar la relación entre Freud y Adler.

En primer lugar, Freud redujo toda la motivación al sexo y la agresividad, mientras que, según Adler, las personas estaban motivadas en gran medida por factores sociales y por su lucha por la superioridad o el éxito; en segundo lugar, Freud supuso que los individuos tienen pocas opciones, o ninguna, de determinar su personalidad, mientras que Adler opinaba que las personas son en gran medida responsables de lo que son; en tercer lugar, el supuesto de Freud de que el comportamiento actual está provocado por las experiencias del pasado se oponía directamente a la idea de Adler de que el comportamiento en el presente está determinado por la idea que tienen las personas sobre el futuro; y, en cuarto lugar, por contraste con Freud, que daba mucha importancia a los componentes inconscientes de la conducta, Adler pensaba que las personas psicológicamente equilibradas suelen ser conscientes de lo que hacen y por qué lo hacen.

Como hemos visto, Adler fue uno de los primeros miembros del pequeño grupo de médicos que se reunían en casa de Freud los miércoles por la noche para hablar de psicología; sin embargo, cuando surgieron las diferencias teóricas y personales entre ambos, Adler abandonó el círculo de Freud y creó una teoría opuesta, que recibió el nombre de psicología individual.

Biografía de Alfred Adler

Alfred Adler nació el 7 de febrero de 1870 en Rudolfsheim, una ciudad cercana a Viena. Su madre, Pauline, era una hacendosa ama de casa que se dedicaba plenamente a cuidar a sus siete hijos. Su padre, Leopoldo, era un judío de clase media de origen húngaro que se dedicaba al comercio de cereales. De pequeño, Adler era un niño débil y enfermizo y a los cinco años de edad casi muere de neumonía. Había ido a patinar sobre el hielo con otro niño mayor que él quien lo dejó solo, helado de frío y temblando. Adler se las arregló para volver a su casa donde se quedó dormido inmediatamente en el sofá de la sala. Cuando iba recuperando la conciencia, escuchó al médico decir a sus padres: "Dejen de preocuparse. El niño no se salvará" (Hoffman, 1994, p. 8). Esta experiencia, junto con la muerte de un hermano menor, despertaron un interés por la medicina en Adler.

Su frágil salud contrastaba claramente con la de su hermano mayor Sigmund. Muchos de los primeros recuerdos de Adler tenían relación con la triste competencia entre la buena salud de su hermano y sus enfermedades. Sigmund Adler, el rival de la infancia a quien Adler intentó superar, siguió siendo un contrincante digno y más adelante llegó a tener un gran éxito con los negocios, e incluso prestó ayuda económica a Alfred. Sin embargo, en casi todos los aspectos, Alfred fue mucho más famoso que Sigmund. No obstante, como suele pasar con los segundos hijos, la rivalidad entre Alfred y su hermano mayor se prolongó hasta la madurez. Una vez comentó a su biógrafo, Phyllis Bottome (1939, p. 18): "mi hermano mayor es un buen tipo, trabajador, siem-

pre fue por delante de mí... ¡y sigue estando por delante de mí!".

Las vidas de Freud y Adler tienen varios paralelismos interesantes. Aunque los dos hombres procedían de una familia judía vienesa de clase media baja, ninguno de los dos fue creyente; sin embargo, Freud fue mucho más consciente de su condición de judío que Adler y a menudo pensaba que lo perseguían por su origen. Por otro lado, Adler nunca afirmó haber sido maltratado y, en 1904, aunque seguía siendo miembro del círculo de allegados de Freud, se convirtió al protestantismo. Pese a esta conversión, nunca tuvo creencias religiosas profundas y, de hecho, uno de sus biógrafos (Rattner, 1983) lo consideró agnóstico.

Como Freud, Adler también tuvo un hermano menor que murió siendo niño. Esta experiencia temprana afectó profundamente a los dos pero de modo muy distinto. Freud, en sus propias palabras, había deseado inconscientemente la muerte de su rival y cuando el niño Julius murió, se sintió culpable y se reprochó a sí mismo haber tenido aquellos pensamientos, sentimientos que se prolongaron hasta la edad adulta.

Por su parte, podría decirse que Adler tuvo una razón más poderosa para estar traumatizado por la muerte de su hermano menor Rudolf. A los cuatro años, Adler se despertó una mañana y encontró a Rudolf muerto en su cama, que estaba junto a la suya. En lugar de aterrorizarse o sentirse culpable, Adler consideró esta experiencia, junto con su propia experiencia al borde de la muerte, como un reto para luchar contra ella. Por este motivo, a los cinco años de edad decidió que su objetivo en la vida sería vencer a la muerte; como la medicina ofrecía algunas posibilidades de impedirla, Adler decidió desde pequeño que sería médico (Hoffman, 1994).

Aunque Freud estaba rodeado de una gran familia, con siete hermanos y hermanas menores, dos hermanastros adultos, un sobrino y una sobrina de su misma edad, siempre se sintió emocionalmente más unido a sus padres, sobre todo a su madre, que a los otros miembros de su familia. No obstante, Adler estaba muy interesado en las relaciones sociales y sus hermanos menores y compañeros desempeñaron un papel fundamental en su desarrollo durante la infancia. Las diferencias de personalidad entre Freud y Adler se mantuvieron hasta la edad adulta: Freud prefería las relaciones profundas uno a uno y Adler se sentía más cómodo en grupo. Estas diferencias de personalidad también se reflejaron en sus organizaciones profesionales. La Sociedad Psicoanalítica de Viena de Freud y la Asociación Psicoanalítica Internacional tenían una estructura claramente piramidal, con un círculo de allegados formado por seis amigos de confianza de Freud que constituían una especie de oligarquía en la cúspide de la pirámide. En comparación con Freud, Adler era más democrático, se reunía a menudo con sus colegas y amigos en cafeterías de Viena, donde tocaban el piano y cantaban canciones. La Sociedad de Psicología Individual de Adler, de hecho, era una organización poco rígida y Adler adoptaba una postura relajada respecto a los negocios que no favoreció a su corriente psicológica (Ellenberger, 1970).

Adler terminó la escuela primaria sin destacar ni para bien ni para mal; sin embargo, cuando entró en la escuela preparatoria para la facultad de medicina, su rendimiento fue tan bajo que su padre lo amenazó con sacarlo de la escuela y hacerlo trabajar de aprendiz de zapatero (Grey, 1998). Terminó sus estudios de medicina sin menciones especiales, probablemente porque su interés por el cuidado de los pacientes no coincidía con el de sus profesores por formular diagnósticos meticulosos (Hoffman, 1994). Cuando concluyó la carrera, a finales del año 1895, había cumplido su objetivo de hacerse médico.

Como su padre había nacido en Hungría, Adler tenía la nacionalidad húngara y por ello fue obligado a cumplir el servicio militar con el ejército de Hungría. Lo hizo inmediatamente después de acabar la carrera de medicina y acto seguido volvió a Viena para cursar estudios de posgrado (Adler consiguió la nacionalidad austriaca en 1911). Abrió una consulta privada de oftalmología, pero dejó esta especialidad para dedicarse a la psiquiatría y a la medicina general.

Los especialistas no están de acuerdo sobre el primer encuentro entre Adler y Freud (Bottome, 1939; Ellenberger, 1970; Fiebert, 1997; Handlbauer, 1998) pero coinciden en que, a finales del otoño de 1902, Freud invitó a Adler y a otros tres médicos de Viena a una reunión en su casa para hablar de psicología y neuropatología. Este grupo se conoció como la Sociedad de Psicología de los Miércoles hasta 1908, cuando se convirtió en la Sociedad Psicoanalítica de Viena. Aunque Freud dirigía estos grupos de debate, Adler nunca consideró que él era su mentor y pensó con cierta ingenuidad que él mismo y otros podían aportar sus propias contribuciones al psicoanálisis, contribuciones que Freud aceptaría. Aunque Adler formó parte del primer círculo de allegados de Freud, los dos hombres nunca mantuvieron una relación personal afectuosa, como ninguno de los dos supo reconocer las diferencias teóricas entre ambos, incluso después de la publicación en 1907 del *Estudio sobre la inferioridad de los órganos y su compensación psicológica* (1907/1917) de Adler, donde establecía que eran las deficiencias físicas, y no el sexo, lo que formaba la base de la motivación de los humanos.

En los años siguientes, Adler se fue convenciendo aún más de que el psicoanálisis tenía que ser mucho más amplio que el punto de vista de Freud sobre la sexualidad infantil. En 1911, como presidente de la Sociedad Psicoanalítica de Viena, expuso sus ideas al grupo, expresando una fuerte oposición a las tendencias sexuales del psicoanálisis e insistiendo en que el instinto de superioridad era un motivo más importante que la sexualidad. Tanto Adler como Freud reconocieron finalmente que sus diferencias eran irreconciliables y, en octubre de 1911, Adler dimitió como presidente y miembro de la Sociedad Psicoanalítica. Junto con otros nue-

ve antiguos miembros del círculo de Freud, formó la Sociedad para el Psicoanálisis Libre, nombre que irritó a Freud por su alusión a que el psicoanálisis freudiano se oponía a la libre expresión de las ideas. No obstante Adler pronto cambiaría el nombre de su organización por el de Sociedad para la Psicología Individual, nombre que indicaba claramente su distanciamiento del psicoanálisis.

Igual que Freud, Adler se vio afectado por la Primera Guerra Mundial. Ambos tuvieron dificultades económicas y, a su pesar, pidieron dinero prestado a sus familiares; Freud, a su cuñado, Edward Bernays, y Adler, a su hermano Sigmund. Tras conocer los horrores de la guerra, los dos realizaron cambios importantes en sus teorías. Freud elevó la agresividad al mismo nivel que el sexo y Adler sugirió que el interés social y la compasión podrían ser las piedras angulares de la motivación humana. Los años de guerra también trajeron consigo una gran decepción para Adler, cuando rechazaron su solicitud para un puesto no remunerado de lector en la Universidad de Viena. Adler ansiaba ocupar este cargo para crear un foro de difusión de sus ideas, pero también deseaba desesperadamente alcanzar la misma posición de prestigio que Freud ocupaba desde hacía más de doce años. Adler nunca lo consiguió, pero después de la guerra pudo promover sus teorías mediante conferencias, creando clínicas de orientación infantil e impartiendo formación a profesores.

En el último periodo de su vida, Adler viajó con frecuencia a Estados Unidos, donde impartió clases de psicología individual en la Columbia University y la New School for Social Research. Hacia 1932, estableció su residencia en ese país y ocupó un puesto de conferenciante invitado en psicología médica en la Long Island College of Medicine, actualmente Downstate Medical School, que forma parte de la State University de Nueva York. A diferencia de Freud, que sentía aversión por los estadounidenses y su interpretación superficial del psicoanálisis, Adler quedó impresionado por ellos y admiraba su optimismo y su actitud abierta. Su popularidad como conferenciante en Estados Unidos a mediados de la década de 1930 tenía pocos rivales y sus últimos y cuantiosos libros estaban orientados a un receptivo mercado estadounidense (Hoffman, 1994).

Adler se casó con una mujer rusa sumamente independiente, Raissa Epstein, en diciembre de 1897. Raissa fue una de las primeras feministas y tuvo mucho más interés por la política que su marido. Más adelante, mientras Adler vivía en Nueva York, ella pasaba la mayor parte del tiempo en Viena y trabajaba para promover las ideas marxistas-leninistas, tan distintas de las ideas sobre libertad y responsabilidad individuales de Adler. Tras muchos años de peticiones de su marido para que se trasladara a Nueva York, Raissa finalmente accedió unos meses antes de la muerte de Adler. Irónicamente, Raissa, quien no sentía la admiración por Estados Unidos que sentía su esposo, siguió viviendo en Nueva York hasta que murió, casi 25 años después de la muerte de Adler (Hoffman, 1994).

Raissa y Alfred tuvieron cuatro hijos: Alexandra y Kurt, que se hicieron psiquiatras y continuaron la obra de su padre, Valentine (Vali), que murió como prisionera política de la Unión Soviética en 1942, y Cornelia (Nelly), que aspiraba a ser actriz.

El pasatiempo favorito de Adler era la música, pero también tenía mucho interés por el arte y la literatura. En sus trabajos a menudo tomaba ejemplos de cuentos, de la Biblia, de Shakespeare, de Goethe y otras muchas obras literarias. Se identificaba a sí mismo con el ciudadano común, y su actitud y aspecto externo eran coherentes con esta identificación. Entre sus pacientes había una elevada proporción de personas de las clases baja y media, algo poco común en los psiquiatras de su época. Entre sus cualidades personales destacaban una actitud optimista respecto de la condición humana, un fuerte espíritu competitivo ligado a una cordial simpatía y una sólida creencia en la igualdad de los géneros, a la que unía una voluntad de defender enérgicamente los derechos de la mujer.

Desde los últimos años de su infancia hasta después de los 67 años, Adler disfrutó de una buena salud. Entonces, en los primeros meses del año de 1937, preocupado por la suerte de su hija Vali, quien había desaparecido en algún lugar de Moscú, Adler sintió molestias en el pecho durante una serie de conferencias que dio en Holanda. No hizo caso de los consejos del médico que le prescribió descanso y siguió su ruta hasta Aberdeen, en Escocia, donde murió el 28 de mayo de 1937 de un ataque al corazón. Freud, quien era 14 años mayor que Adler, había sobrevivido a su adversario de tantos años. Al enterarse de la muerte de Adler, Freud (según cita E. Jones, 1957) comentó con sarcasmo, "para un niño judío de un barrio periférico de Viena, morir en Aberdeen es un logro insólito y una prueba de su éxito. Sin duda, el mundo lo recompensó generosamente por su trabajo de oponerse al psicoanálisis" (p. 208).

Introducción a la teoría de Adler

Aunque Alfred Adler tuvo una gran influencia en teóricos posteriores como Harry Stack Sullivan, Karen Horney, Julian Rotter, Abraham H. Maslow, Carl Rogers, Albert Ellis, Rollo May y otros (Mosak y Maniacci, 1999), su nombre es menos conocido que el de Freud o Carl Jung. Cabe citar al menos tres motivos que explican este hecho: en primer lugar, Adler no creó una organización con una dirección sólida para perpetuar sus teorías; en segundo lugar, no tenía un especial talento para escribir y la mayoría de sus libros fueron compilados por una serie de redactores a partir de conferencias dispersas; en tercer lugar, muchas de sus ideas se incluyeron en las obras de teóricos posteriores como Maslow, Rogers y Ellis y, por ello, ya no se asocian con el nombre de Adler.

Aunque sus escritos revelaban un amplio conocimiento de las profundidades y complejidades de la personalidad humana, Adler desarrolló una teoría sencilla. Según Adler, las

personas nacen con cuerpos débiles, inferiores, una condición que provoca *sentimientos* de inferioridad y dependencia de los demás. Por ello, el sentimiento de unidad con los demás (interés social) es intrínseco a las personas y una condición primordial para la salud psicológica. Los principios fundamentales de la teoría de Adler se pueden exponer en forma resumida. A continuación ofrecemos una adaptación de la lista que representa la declaración fundamental de la psicología individual (Adler, 1964):

1. La única fuerza dinámica que subyace al comportamiento de las personas es *la lucha por el éxito o la superioridad*.
2. Las *percepciones subjetivas* de las personas moldean su comportamiento y su personalidad.
3. La personalidad forma una *unidad* y es *coherente consigo misma*.
4. El valor de toda actividad humana se debe considerar bajo la perspectiva del *interés social*.
5. La estructura de la personalidad coherente consigo misma evoluciona hasta convertirse en el *estilo de vida* de una persona.
6. El estilo de vida es determinado por la *capacidad creativa* de las personas.

La lucha por el éxito o la superioridad

El primer principio de la teoría de Adler es: *la única fuerza dinámica que subyace al comportamiento de las personas es la lucha por el éxito o la superioridad*.

Adler redujo toda la motivación a un único impulso: la lucha por el éxito o la superioridad. La infancia del propio Adler estuvo marcada por sus deficiencias físicas y la competencia con su hermano mayor. La psicología individual sostiene que todos los individuos empiezan la vida con estas deficiencias que activan los sentimientos de inferioridad, sentimientos que motivan a las personas para luchar por la superioridad o por el éxito. Los individuos con carencias psicológicas luchan por la superioridad personal, mientras que las personas psicológicamente equilibradas buscan el éxito para toda la humanidad.

Previamente Adler había afirmado que la *agresividad* era la fuerza dinámica que subyacía a toda motivación, pero pronto este término dejó de parecerle adecuado. Después de rechazarlo, Adler usó el término *protesta masculina*, que implicaba voluntad de poder o de dominio sobre los demás. Sin embargo, pronto descartó también este término como fuerza motivadora universal, aunque le concedió un papel limitado en su teoría del desarrollo anormal.

A continuación, Adler llamó a esta fuerza dinámica la *lucha por la superioridad*. En la versión definitiva de su teoría, no obstante, limitó la lucha por la superioridad a aquellas personas que se esfuerzan por ser superiores a los demás y utilizó el término *lucha por el éxit*o para describir los actos de los individuos que están motivados por un interés social muy desarrollado (Adler, 1956). Al margen de la motivación de lucha, cada individuo está guiado por un objetivo final.

El objetivo final

Según Adler (1956), las personas luchan por un objetivo final, bien de superioridad personal, bien de éxito para toda la humanidad. En cualquier caso, el objetivo final es ficticio y no tiene existencia objetiva, pero, pese a ello, tiene una gran relevancia porque unifica la personalidad y da coherencia al comportamiento.

Cada persona tiene capacidad para crear un objetivo ficticio propio, construido a partir de la herencia y la influencia del entorno. No obstante, el objetivo no está determinado ni por la herencia genética ni por el entorno; es más bien fruto de la *capacidad creativa*, la capacidad de las personas para determinar libremente su comportamiento y crear su propia personalidad. Cuando los niños alcanzan la edad de cuatro o cinco años, su capacidad creativa se ha desarrollado hasta el punto en que ya pueden establecer su objetivo final. Incluso los niños tienen un instinto innato de crecimiento, plenitud o éxito ya que, como son pequeños, imperfectos y débiles, se sienten inferiores, y, para compensar estas carencias, establecen un objetivo ficticio de hacerse grandes, perfectos y fuertes. Por tanto, el objetivo final de una persona limita el dolor que le provocan los sentimientos de inferioridad y la orientan hacia la superioridad o el éxito.

Si los niños se sienten desatendidos o consentidos, su objetivo permanece en gran medida inconsciente. Adler (1964) planteó la hipótesis de que los niños compensarán sus sentimientos de inferioridad de un modo confuso que no muestre una relación aparente con su objetivo ficticio. El objetivo de superioridad de una niña consentida, por ejemplo, podría consolidar su relación parasitaria con su madre. Al alcanzar la madurez puede parecer una persona dependiente que se ridiculiza a sí misma. Este comportamiento puede parecer incoherente con un objetivo de superioridad, sin embargo, es bastante coherente con el objetivo inconsciente, y no comprendido, de ser un parásito que estableció a la edad de cuatro o cinco años, cuando su madre le parecía grande y poderosa, y el apego que siente por ella se convirtió en una forma natural de conseguir la superioridad.

A la inversa, si los niños viven en un ambiente de afecto y seguridad, establecen un objetivo que es en gran medida consciente y que comprenden perfectamente. Los niños que se sienten psicológicamente seguros luchan por la superioridad definida en términos de éxito e interés social. Aunque su objetivo nunca llega a ser totalmente consciente, estos individuos equilibrados lo comprenden y lo buscan con un alto nivel de conciencia.

En la lucha por el objetivo final, las personas crean y persiguen muchos objetivos previos. Estos objetivos suelen ser conscientes, pero la conexión entre ellos y el objetivo fi-

nal, por lo general, se desconoce. Además, la relación entre los objetivos previos raras veces se percibe. En cambio, desde el punto de vista del objetivo final, dichos objetivos encajan en un patrón coherente consigo mismo. Adler (1956) usó la analogía del dramaturgo que construye los personajes y los argumentos secundarios de la obra teatral según el objetivo final de ésta. Cuando se conoce la escena final, todos los diálogos y cada uno de los argumentos secundarios adquieren un nuevo significado. Así, cuando se conoce el objetivo final de un individuo, todos sus actos cobran sentido y cada objetivo previo adquiere nueva relevancia.

La fuerza de lucha como forma de compensación

Las personas luchan por la superioridad o el éxito a modo de compensación por los sentimientos de inferioridad o debilidad. Adler (1930) pensaba que todos los humanos nacen "dotados" de cuerpos pequeños, débiles e inferiores. Estas deficiencias físicas exaltan los sentimientos de inferioridad porque las personas, por su naturaleza, poseen una tendencia innata hacia la perfección y son empujadas continuamente por la necesidad de vencer los sentimientos de inferioridad e impulsadas por el deseo de plenitud. Las situaciones negativas y positivas existen simultáneamente y no se pueden separar porque son dos dimensiones de una misma fuerza.

La fuerza de lucha en sí misma es innata, pero su naturaleza y orientación proceden de los sentimientos de inferioridad y del objetivo de superioridad. Sin la tendencia innata hacia la perfección, los niños nunca se sentirían inferiores, pero sin sentimientos de inferioridad, nunca establecerían un objetivo de superioridad o éxito. El objetivo, por tanto, se establece como compensación del sentimiento de deficiencia, pero este no existiría si el niño no poseyera una tendencia básica hacia la perfección (Adler, 1956).

Aunque la lucha por el éxito es innata, debemos desarrollarla en el curso de nuestras vidas. Cuando nacemos existe como potencialidad, no como realidad; cada persona debe hacer realidad este potencial a su manera. A los cuatro o cinco años, los niños inician este proceso fijando una dirección a la fuerza de lucha y un objetivo de superioridad personal o de éxito social. El objetivo ofrece unas directrices para la motivación, determinando el desarrollo psicológico y dándole un fin.

Como creación del individuo, el objetivo puede adoptar formas diversas. No tiene por qué ser una imagen especular de la deficiencia, aunque sea una compensación de esta. Por ejemplo, una persona con un cuerpo débil no se convertirá necesariamente en un atleta fuerte, pero, en lugar de ello, podría llegar a ser artista, actor o escritor. El éxito es un concepto personal y cada persona formula su propia definición de este. Aunque la capacidad creativa está influida por las fuerzas de la herencia genética y el entorno, es lo que determina en última instancia la personalidad de los individuos. La herencia genética establece la potencialidad, mientras que el entorno contribuye al desarrollo del interés social y la valentía. Las fuerzas de la naturaleza y la educación nunca pueden privar a una persona de la capacidad para establecer un objetivo único o para escoger su manera de luchar por ese objetivo (Adler, 1956).

En su teoría definitiva, Adler identificó dos formas de lucha generales. La primera es el intento improductivo, desde el punto de vista social, de alcanzar la superioridad personal, la segunda implica un interés social y está orientada al éxito o a la perfección para todo el género humano.

La lucha por la superioridad personal

Algunas personas luchan por su propia superioridad y se preocupan poco o nada por los demás, sus objetivos son personales y sus esfuerzos están motivados en gran medida por sentimientos de inferioridad extremos, o la presencia de un **complejo de inferioridad**. Los asesinos, ladrones y estafadores son ejemplos evidentes de individuos que luchan por el beneficio personal. Algunas personas crean ingeniosas formas de enmascarar su lucha personal y, de manera consciente o inconsciente, pueden ocultar su egocentrismo bajo un manto de interés social. Por ejemplo, un profesor de universidad que entabla relaciones personales con muchos de sus alumnos podría dar la impresión de que tiene un gran interés por ellos, pero, al dar muestras evidentes de interés por los estudiantes, anima a los más vulnerables a hablar con él de sus problemas personales. Su inteligencia interna le hace creer que es el profesor más accesible y entregado de su universidad. Para un observador casual, podría parecer que está motivado por el interés social, pero sus actos son en gran medida interesados y motivados por la sobrecompensación de sus sentimientos de superioridad personal extremos.

La lucha por el éxito

Las personas que luchan por el beneficio propio contrastan con las personas psicológicamente equilibradas que están motivadas por el interés social y el beneficio de todo el género humano. Estos individuos persiguen objetivos que van más allá de sí mismos, son capaces de ayudar a los demás sin exigir o esperar nada a cambio y consideran a los demás no como rivales, sino como personas con las cuales pueden cooperar para alcanzar fines sociales. No consiguen el éxito a expensas de los demás, sino que tienen una tendencia natural camino a la perfección.

Obviamente, las personas que luchan por el éxito más que por la superioridad personal no pierden la noción de sí mismos, pero observan los problemas cotidianos bajo el prisma del desarrollo de la sociedad más que desde un mirador estrictamente personal. Su sentido del valor personal está estrechamente ligado a sus aportaciones a la sociedad; para ellos, el avance social es más importante que el mérito personal (Adler, 1956).

Percepciones subjetivas

El segundo principio de Adler es: *las percepciones subjetivas de las personas determinan su comportamiento y su personalidad*.

Las personas luchan por la superioridad o el éxito para compensar sus sentimientos de inferioridad, pero el modo en que luchan no viene determinado por la realidad, sino por sus percepciones subjetivas de esta, es decir, por sus **ficciones** o expectativas de futuro.

Ficcionalismo

Nuestra ficción más importante es el objetivo de superioridad o éxito, un objetivo que establecemos durante los primeros años de vida y posiblemente no entendamos totalmente. Este objetivo final subjetivo y ficticio determina nuestro estilo de vida y da unidad a nuestra personalidad. Las ideas de Adler sobre el ficcionalismo surgieron del libro de Hans Vaihinger *La filosofía del "como si"* (1911/1925), donde Vaihinger afirmaba que las ficciones son ideas que no tienen existencia real, pero influyen en las personas como si existieran de verdad. Un ejemplo de ficción podría ser: "los hombres son superiores a las mujeres", aunque esta noción es una ficción, muchas personas, tanto hombres como mujeres, actúan *como si* fuera una realidad. Un segundo ejemplo podría ser: "los humanos tienen libertad para elegir libremente". De nuevo, muchos individuos actúan *como si* tanto ellos como los demás tuvieran libertad de elección y fueran, por tanto, responsables de sus decisiones. Nadie puede probar que la voluntad existe, sin embargo, esta ficción guía las vidas de la mayoría de nosotros. Las personas están motivadas no por lo que es cierto, sino por sus percepciones subjetivas de lo que es cierto. Un tercer ejemplo de ficción podría ser la creencia en un Dios omnipotente que recompensa a los buenos y castiga a los malos. Esta creencia guía las vidas de millones de personas y las ayuda a determinar muchos de sus actos. Sean verdaderas o falsas, las ficciones tienen una gran influencia en las vidas de las personas.

La importancia que Adler concede a las ficciones es coherente con su visión teleológica de la motivación, que defendió apasionadamente. La *teleología* es una explicación del comportamiento en términos de un objetivo final. Contrasta con la *causalidad*, que considera que el comportamiento procede de una causa específica. La teleología suele tratar los objetivos futuros, mientras que la causalidad se ocupa de las experiencias pasadas que influyen de alguna manera en el presente. La visión de Freud sobre la motivación era fundamentalmente causal: afirmaba que las personas están impulsadas por hechos del pasado que activan una cierta conducta en el presente. En cambio, Adler adoptó una visión teleológica, según la cual las personas están motivadas por las percepciones del futuro que tienen en el presente. Dado que son ficciones, estas percepciones no tienen por qué ser conscientes, sin embargo, le confieren un propósito a todos los actos de las personas y son el origen de una serie de pautas coherentes que se mantienen durante toda la vida.

Conozca más acerca de Alfred Adler
¿Por qué Adler rompió con Freud en realidad? Para un análisis de las motivaciones detrás de la ruptura Adler-Freud, visite el sitio web de este libro.

Inferioridades físicas

Dado que al principio de sus vidas los individuos son pequeños, débiles e inferiores, desarrollan un sistema de ficciones o creencias sobre el modo de superar estas carencias físicas y convertirse en individuos grandes, fuertes y superiores. Pero, incluso después de conseguir mayor tamaño, fuerza y superioridad, pueden seguir actuando *como si* siguieran siendo pequeños, débiles e inferiores.

Adler (1929/1969) insistió en que toda la raza humana está "bendecida" con inferioridades orgánicas. Estas carencias físicas tienen poca o ninguna importancia en sí mismas pero adquieren significado cuando estimulan los sentimientos de inferioridad subjetivos, que sirven de impulso en el camino hacia la perfección. Algunas personas compensan estos sentimientos de inferioridad buscando la estabilidad psicológica y un estilo de vida productivo, mientras que otras los sobrecompensan y están motivadas para someterse a los demás o distanciarse de ellos.

La historia ofrece numerosos ejemplos de personas, como Demóstenes o Beethoven, que superaron un impedimento físico e hicieron importantes contribuciones a la sociedad. El propio Adler fue un niño débil y enfermizo, y su enfermedad lo impulsó a vencer la muerte, a hacerse médico y a competir con su hermano mayor y con Sigmund Freud.

Adler (1929/1969) destacó que las carencias físicas por sí solas no originan un estilo de vida particular, sencillamente ofrecen una motivación en el presente para alcanzar objetivos futuros. Esta motivación, como todos los aspectos de la personalidad, forma una unidad y es coherente consigo misma.

Unidad y coherencia de la personalidad

El tercer principio de teoría de Adler es: *la personalidad forma una unidad y es coherente consigo misma.*

Al escoger el término *psicología individual*, Adler buscaba enfatizar su convicción de que todas las personas son únicas e indivisibles, por tanto, la psicología individual insiste en la unidad fundamental de la personalidad y la idea de que no existe la conducta incoherente. Pensamientos, sentimientos y acciones están al servicio de un objetivo único. Cuando las personas se comportan de manera irregular o imprevisible, su conducta obliga a los demás a defenderse,

a estar alerta para evitar ser confundidos por una conducta caprichosa. Aunque los comportamientos puedan parecer incoherentes, cuando se observan bajo la perspectiva de un objetivo final, parecen intentos ingeniosos, pero probablemente inconscientes, de confundir y subordinar a otras personas. Este tipo de comportamiento permite a la persona imprevisible llevar el control de la relación interpersonal. Aunque las personas imprevisibles suelen tener éxito en sus intentos de ser superiores a los demás, no suelen ser conscientes de los motivos subyacentes y pueden rechazar con terquedad cualquier referencia a su deseo de ser superiores a los demás.

Adler (1956) identificó varios modos de funcionamiento unitario y coherente en las personas. Al primero de ellos lo denominó argot o dialecto de los órganos.

Dialecto de los órganos

Según Adler (1956), la persona en su totalidad lucha de modo coherente consigo misma por conseguir un único objetivo y cada uno de sus actos y funciones se pueden entender solo como parte de este objetivo. La alteración de una parte del cuerpo no se puede considerar de manera aislada, ya que afecta a la totalidad de la persona; de hecho, el órgano con deficiencias expresa la dirección del objetivo del individuo, lo cual se conoce como **dialecto de los órganos**. A través de él, los órganos del cuerpo "hablan un lenguaje que suele ser más expresivo y que revela la opinión del individuo con más claridad de lo que pueden hacerlo las palabras" (Adler, 1956, p. 223).

Un ejemplo de dialecto de los órganos podría ser un hombre que sufre de artritis reumática en las manos. Sus articulaciones rígidas y deformadas expresan su estilo de vida, es como si gritaran: "Miren mi deformidad, mi deficiencia: no esperen que pueda hacer trabajo manual". Sin sonido audible, sus manos expresan el deseo del hombre de despertar compasión en los demás.

Adler (1956) presentó otro ejemplo de dialecto de los órganos, el caso de un niño muy obediente que se orina en la cama para emitir el mensaje de que no desea obedecer los deseos de sus padres. Su conducta es "realmente una forma de expresión creativa, porque el niño está hablando con su vejiga en lugar de con su boca" (p. 223).

Consciente e inconsciente

Un segundo ejemplo de personalidad unificada es la armonía entre los actos del consciente y el inconsciente. Adler (1956) definió el inconsciente como esa parte del objetivo que el individuo no formula claramente ni entiende completamente. Con esta definición, Adler evitó la dicotomía entre el inconsciente y el consciente, que él consideraba dos partes del mismo sistema unificado que colaboraban entre sí. Los pensamientos conscientes son aquellos que el individuo entiende y considera útiles en la lucha por el éxito, mientras que los pensamientos inconscientes son aquellos que no resultan útiles.

> No podemos oponer la "conciencia" a la "inconciencia" como si fueran mitades antagónicas de la existencia de un individuo. La vida consciente se convierte en inconsciente en cuanto dejamos de entenderla, y en cuanto entendemos una tendencia inconsciente, esta se hace consciente (Adler, 1929/1964, p. 163).

Que la conducta de las personas derive en un estilo de vida saludable o insalubre depende del grado de interés social que desarrollen durante la infancia.

Interés social

El cuarto de los principios de Adler es: *el valor de toda actividad humana debe considerarse bajo la perspectiva del interés social.*

El **interés social** de Adler es una traducción algo engañosa del término original alemán, ***Gemeinschaftsgefühl***. Una traducción más adecuada podría ser "sentido comunitario" o "sentido social", pero este término en realidad tiene un significado difícil de expresar en otro idioma, indica un sentido de unidad con toda la humanidad e implica formar parte de la comunidad social. Un individuo con *Gemeinschaftsgefühl* no lucha por la superioridad personal, sino por la perfección para todas las personas, en una comunidad ideal. El interés social se puede definir como una actitud de identificación con la humanidad en general, así como una empatía con cada uno de los miembros del género humano. Se manifiesta en forma de cooperación con los demás para la mejora de la sociedad, más que para el beneficio personal (Adler, 1964).

El interés social es la condición natural de la especie humana y lo que mantiene unida a la sociedad (Adler, 1927). La inferioridad natural de los individuos necesita la unión de estos para formar una sociedad. Sin la protección y el alimento de un padre o una madre, el niño pequeño moriría. Sin la protección de la familia o el clan, nuestros antepasados habrían sido destruidos por animales más fuertes, más feroces, o habrían sido dotados de sentidos más agudos. El interés social, por tanto, es necesario para la perpetuación de la especie humana.

Orígenes del interés social

El interés social está arraigado de manera potencial en cada uno de nosotros, pero para poder contribuir a un estilo de vida provechoso debe ser desarrollado previamente. Surge de la relación entre madre e hijo durante los primeros meses de vida. Cada persona que ha sobrevivido a la infancia lo hizo gracias a una figura maternal que poseía un cierto grado de interés social; por tanto, en todas las personas fue sembrada la semilla del interés social durante esos primeros meses de vida.

Los padres pueden contribuir considerablemente al desarrollo del interés social en sus hijos.

Adler pensaba que la pareja y las responsabilidades que conllevan los hijos es una tarea de dos; sin embargo, cada uno de los padres puede influir en el interés social del niño de un modo distinto. La función de la madre es crear un vínculo que fomente el interés social maduro del niño y promueva el sentido de la cooperación. En condiciones ideales, la madre debería sentir un amor verdadero y profundo por su hijo, un amor centrado en el bienestar de este y no en las necesidades o deseos propios. Esta relación de amor sana surge del afecto verdadero por el hijo, por su pareja y por otras personas. Si la madre ha aprendido a dar y recibir amor de los demás, tendrá pocas dificultades para ampliar el interés social del niño, pero si da preferencia al hijo por encima del padre, podría estar consintiendo al hijo en exceso y, a la inversa, si da preferencia a su pareja o a la sociedad, el niño se sentirá desatendido y falto de amor.

El padre es la segunda persona importante en el entorno social del niño; debe mostrar una actitud de afecto hacia su pareja y hacia otras personas. El padre ideal coopera en igualdad de condiciones con la madre en el afecto por el hijo y su trato como ser humano. Según los criterios de Adler (1956), un padre correcto evita el doble error de la indiferencia afectiva y el autoritarismo paterno. Aunque estos errores representan dos actitudes, a menudo están presentes en un mismo padre y ambos impiden el crecimiento y despliegue del interés social del niño. La indiferencia afectiva del padre puede llevar al niño a desarrollar un sentido anómalo del interés social, una sensación de abandono y posiblemente una relación parasitaria con la madre. Un niño que sufre la indiferencia paterna crea un objetivo de superioridad personal en lugar de un objetivo de interés social. El segundo error, el autoritarismo paterno, también puede generar un estilo de vida enfermizo. Un niño que considera a su padre un tirano aprende a luchar por el poder y la superioridad personales.

Adler (1956) afirmaba que los efectos del entorno social en la infancia son sumamente importantes. La relación que el niño tiene con la madre y el padre es tan dominante que anula los efectos de la herencia genética. Adler sostenía que después de los cinco años, los efectos de la herencia genética se desdibujan debido a la fuerte influencia del entorno social del niño. En ese momento, las fuerzas del entorno han determinado casi todos los aspectos de la personalidad del niño.

Importancia del interés social

El interés social era el parámetro que utilizaba para medir el grado de salud psicológica y es, por tanto, "el único criterio para determinar los valores humanos" (Adler, 1927, p. 167). Para Adler, el interés social es el único indicador del valor de una persona. Como barómetro de normalidad, es el parámetro a usar para determinar el valor de la vida. El interés social de las personas es su grado de madurez psicológica. Las personas inmaduras carecen de interés social, son egocéntricas y luchan por el poder y la superioridad personal sobre los demás, mientras que los individuos equilibrados tienen un interés verdadero en los demás y un objetivo de éxito que comprende el bienestar de toda la humanidad.

El interés social no es sinónimo de caridad y generosidad ya que los actos de filantropía y solidaridad pueden estar o no motivados por aquel. Una mujer rica puede donar grandes sumas de dinero a los pobres y necesitados, no porque se sienta identificada con ellos, sino todo lo contrario, porque desea mantener la distancia de ellos. La donación implica que la mujer piensa: "tú eres inferior, yo soy superior, y este acto de generosidad es prueba de mi superioridad". Adler afirmaba que el valor de estos actos solo se puede medir con el criterio del interés social.

En resumen, las personas empiezan la vida con una fuerza de lucha fundamental que es activada por las carencias físicas siempre presentes. Estas debilidades orgánicas provocan sentimientos de inferioridad, por tanto, todas las personas tienen sentimientos de inferioridad y todas establecen un objetivo final a los cuatro o cinco años de edad. Sin embargo, los individuos con carencias psicológicas desarrollan sentimientos de inferioridad extremos e intentan compensarlos estableciendo un objetivo de superioridad personal: están motivados por el beneficio personal más que por el interés social. Las personas psicológicamente equilibradas, en cambio, están motivadas por sentimientos normales de imperfección y un nivel elevado de interés social. Luchan por cumplir el objetivo de éxito, definido en términos de perfección para todo el género humano. En la figura 3.1 se ilustra el modo en que la fuerza de lucha innata se combina con las deficiencias físicas inevitables para generar los sentimientos de inferioridad universales, que pueden ser extremos o normales. Los sentimientos de inferioridad extremos conducen a un estilo de vida neurótico, mientras que los sentimientos de imperfección normales conducen a un estilo de vida equilibrado, por tanto, que una persona adopte un estilo de vida improductivo o socialmente provechoso depende del modo en que esa persona perciba estos sentimientos de inferioridad.

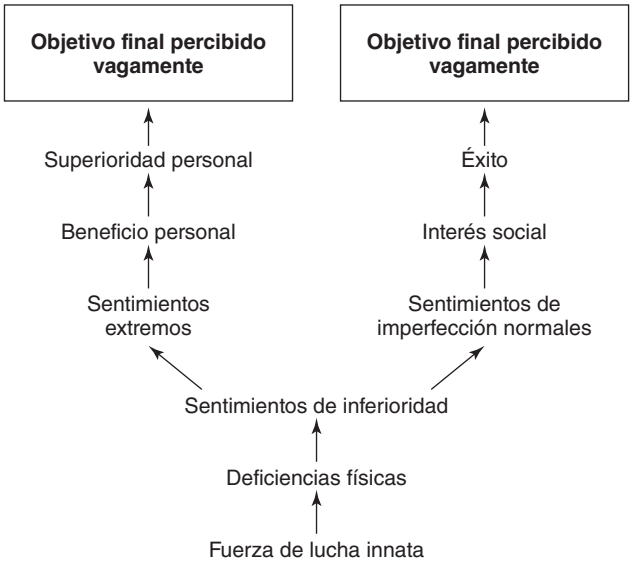


FIGURA 3.1 Dos formas básicas de luchar para conseguir el objetivo final.

Estilo de vida

El quinto principio de Adler es: *la estructura de una personalidad coherente consigo misma evoluciona hasta convertirse en el estilo de vida de una persona*.

Estilo de vida es el término que Adler utilizó para referirse al carácter de la vida de una persona. Incluye el objetivo de una persona, el concepto que tiene de sí misma, sus sentimientos hacia los demás y su actitud en relación con el mundo, es el resultado de la interacción entre la herencia genética, el entorno y la capacidad creativa de una persona. Adler (1956) utilizó una analogía musical para explicar el estilo de vida: las notas separadas de una composición no tienen significado sin la melodía completa, pero la melodía adquiere mayor relevancia cuando reconocemos el estilo del compositor o su modo de expresión singular.

A los cuatro o cinco años de edad ya se ha perfilado bastante bien el estilo de vida de una persona. Después de esa edad, todos nuestros actos giran en torno a este estilo de vida unificado. Aunque el objetivo final es único, el estilo de vida no tiene por qué ser limitado o invariable. Los individuos con carencias psicológicas suelen llevar una vida más bien inflexible marcada por la incapacidad de elegir nuevos modos de reaccionar a su entorno; en cambio, las personas psicológicamente equilibradas tienen conductas variadas y flexibles, con estilos de vida diversos, ricos y variables. Las personas sanas encuentran muchos modos de luchar por el éxito y no dejan de buscar nuevas posibilidades para sí mismos. Aunque su objetivo final se mantiene constante, la forma de percibirlo cambia continuamente, por tanto, pueden elegir nuevas opciones en cualquier momento de su vida.

Las personas con un estilo de vida sano y socialmente productivo expresan su interés social a través de la *acción*. Luchan de manera activa por resolver lo que Adler consideró los tres problemas fundamentales de la vida —la amistad, el amor sexual y el trabajo— y lo hacen mediante la cooperación, el valor personal, y una buena disposición para contribuir al bienestar de los demás. Adler (1956) afirmaba que las personas con un estilo de vida socialmente productivo representan la forma más avanzada del proceso evolutivo de la humanidad y son las que tienen más probabilidades de poblar el mundo en el futuro.

Capacidad creativa

El último principio de la teoría de Adler es: *el estilo de vida está determinado por la capacidad creativa de las personas*.

Según Adler, todas las personas disponen de libertad para crear su propio estilo de vida. En última instancia, todas las personas son responsables de su forma de ser y su conducta. Su **capacidad creativa** les permite ejercer control sobre sus propias vidas y establecer su objetivo final, determina su forma de luchar para conseguir ese objetivo y contribuye al desarrollo del interés social. En resumen, la capacidad creativa nos hace libres. La capacidad creativa es un concepto dinámico que implica movimiento y este es la característica más destacada de la vida. La vida psicológica implica avanzar hacia un objetivo, avanzar en una dirección (Adler, 1964).

Adler (1956) reconoció la importancia de la herencia genética y el entorno en la formación de la personalidad. Excepto en el caso de los hermanos gemelos, cada niño nace con una estructura genética única y pronto tiene experiencias sociales diferentes de las de todos los demás humanos. Las personas, no obstante, son mucho más que el producto de la herencia genética y del entorno: son seres creativos que no solo reaccionan a lo que sucede en su entorno, sino que también actúan sobre el mismo y, a su vez, provocan reacciones de este sobre ellos.

Cada persona utiliza la herencia genética y el entorno como materiales para construir la personalidad, pero el diseño arquitectónico refleja el estilo propio de esa persona. Lo más importante no es el material del que se dispone, sino el modo en que se usa; los materiales de construcción de la personalidad son secundarios. Nosotros somos nuestro propio arquitecto y podemos construir un estilo de vida productivo o inútil. Podemos optar por construir una fachada ostentosa o mostrar la esencia de la estructura. No estamos obligados a buscar el interés social, dado que no tenemos una naturaleza interna que nos exija ser buenos, como tampoco tenemos una naturaleza intrínsecamente malvada de la cual debamos escapar. Somos quienes somos por el uso que hemos hecho de los materiales de construcción de nuestra personalidad.

Adler (1929/1964) se sirvió de una interesante analogía, que denominó “la ley de la puerta pequeña”. Para pasar por

una puerta de 120 cm de altura, tenemos dos opciones. La primera, usar la capacidad creativa y agacharnos al acercarnos a la puerta, resolviendo así de manera satisfactoria el problema; este es el modo en que los individuos psicológicamente equilibrados resuelven la mayoría de los problemas de la vida. Pero si, en lugar de pensar, pasamos por la puerta sin agacharnos, nos damos un golpe en la cabeza y nos caemos, seguiremos teniendo el mismo problema, que deberemos resolver si no queremos seguir dándonos golpes; con frecuencia, las personas neuróticas optan por chocar con las realidades de la vida. Cuando uno se aproxima a una puerta pequeña, no está obligado ni a agacharse ni a golpearse la cabeza; es la capacidad creativa lo que permite elegir uno de los dos caminos.

Desarrollo anormal

Adler afirmaba que cada persona es lo que ella hace de sí misma. La capacidad creativa dota a los humanos, con ciertos límites, de libertad para estar psicológicamente sanos o enfermos y llevar un estilo de vida productivo o improductivo.

Descripción general

Según Adler (1956), el factor que subyace a todas las formas de inadaptaciones es un *interés social poco desarrollado*. Aparte de la falta de interés social, los neuróticos tienden a (1) establecer objetivos demasiado difíciles, (2) vivir en su mundo propio y (3) tener un estilo de vida inflexible y dogmático. Estas tres características se derivan de la falta de interés social. En pocas palabras, las personas se convierten en fracasos vivientes porque están demasiado interesadas en sí mismas y se preocupan poco de los demás. Las personas inadaptadas se imponen objetivos desmesurados para compensar unos sentimientos de inferioridad extremos. Estos objetivos inalcanzables conducen a una conducta dogmática, y cuanto más difícil es el objetivo, más rigurosa es la lucha. Para compensar los sentimientos de incompetencia e inseguridad profundamente arraigados, estos individuos limitan su perspectiva y luchan de manera compulsiva e inflexible para alcanzar metas poco realistas.

La naturaleza extrema y poco realista de los objetivos de las personas neuróticas les impiden unirse a otras personas. Abordan los problemas de la amistad, el sexo y el trabajo desde una perspectiva personal que les imposibilita encontrar soluciones satisfactorias. Su visión del mundo no coincide con la del resto de los individuos y poseen lo que Adler (1956) llamó el "significado personal" (p. 156). A estas personas la vida cotidiana les parece una tarea difícil que requiere un gran esfuerzo. Adler (1929/1964) usó una analogía para describir la forma de vivir de estas personas:

> En un popular teatro de variedades el hombre "fuerte" entra en escena y levanta un peso enorme con mucho cuidado y gran dificultad. Entonces, mientras el público aplaude con entusiasmo, un niño sale a escena y revela el fraude levantando el falso peso con una mano. Hay muchos neuróticos que nos estafan con estos pesos y que son expertos en parecer que están muy agobiados. Lo cierto es que podrían bailar con el peso bajo el cual se tambalean (p. 91).

Factores externos que influyen en la inadaptación

¿Qué factores provocan las inadaptaciones? Adler (1964) identificó tres, ninguno de los cuales es suficiente por sí solo para generar una inadaptación: (1) deficiencias físicas extremas, (2) estilo de vida de sobreprotección y (3) estilo de vida de desatención.

Deficiencias físicas extremas

Las deficiencias físicas extremas, ya sean congénitas o derivadas de lesiones o enfermedades, no son suficientes para generar una inadaptación: deben ir acompañadas por sentimientos de inferioridad extremos. Estos sentimientos subjetivos pueden ser fomentados por un cuerpo defectuoso, pero proceden en gran medida de la capacidad creativa.

Cada persona viene al mundo "bendecida" con deficiencias físicas y estas deficiencias provocan sentimientos de inferioridad. Las personas con deficiencias físicas extremas a veces desarrollan sentimientos de inferioridad muy acusados porque intentan compensar estas deficiencias, tienden a estar demasiado pendientes de sí mismos y no muestran consideración por los demás, se sienten como si estuvieran viviendo en un país enemigo, temen al fracaso más de lo que desean el éxito y están convencidos de que los problemas más importantes de la vida se pueden resolver solo con una actitud egoísta (Adler, 1927).

Estilo de vida de sobreprotección

La sobreprotección es el origen de la mayoría de las neurosis. Las personas sobreprotegidas tienen poco interés social y un fuerte deseo de perpetuar la relación de sobreprotección y parasitaria que tuvieron con uno de sus padres o ambos. Esperan que los demás los cuiden y satisfagan sus necesidades. Se caracterizan por un desánimo extremo, indecisión, hipersensibilidad, impaciencia y emociones desmesuradas, sobre todo la ansiedad. Tienen una visión personal del mundo y están convencidos de que tienen derecho a ser los primeros en todo (Adler, 1927, 1964).

Los niños mimados no han recibido mucho amor, más bien sienten que nadie los quiere. Sus padres demostraron falta de amor al hacer demasiadas cosas por ellos y tratarlos como si fueran incapaces de resolver sus propios problemas. Como estos niños se *sienten* mimados, adoptan un estilo de

vida de sobreprotección. También pueden sentirse desatendidos. Al haber estado protegidos por un padre o madre que los adoraba, cuando se separan de él o de ella, sienten miedo. Cuando tienen que valerse por sí mismos, se sienten excluidos, maltratados y desatendidos. Estas experiencias se suman a la serie de sentimientos de inferioridad del niño consentido.

Estilo de vida de desatención

El tercer factor externo que contribuye a la inadaptación es la desatención. Los niños que no se sienten queridos o deseados tienden a mantener estos sentimientos adoptando un estilo de vida de desatención. La desatención es un concepto relativo, esto es, nadie se siente totalmente desatendido o no querido. El hecho de que un niño sobreviva a la infancia es una prueba de que alguien cuidó de ese niño y plantó la semilla del interés social (Adler, 1927).

Los niños maltratados desarrollan poco interés social, tienen poca confianza en sí mismos y tienden a exagerar las dificultades derivadas de los principales problemas de la vida. Desconfían de los demás y son incapaces de colaborar por el bienestar común. Para ellos la sociedad es un país enemigo, se sienten alienados del resto del mundo, con una gran envidia por el éxito de los demás. Los niños desatendidos tienen características en común con los niños sobreprotegidos, pero, por lo general, son más desconfiados y tienen más probabilidad de resultar peligrosos para los demás (Adler, 1927).

Tendencias protectoras

Adler afirmaba que las personas establecen patrones de conducta para proteger su sentido de la autoestima extremo de la vergüenza pública. Estos medios de protección, denominados **tendencias protectoras**, permiten a los individuos ocultar la imagen desmesurada que tienen de sí mismos y mantener su estilo de vida habitual.

El concepto de tendencias protectoras de Adler se puede comparar con el concepto de mecanismos de defensa de Freud: ambos coinciden en que los síntomas son un medio de protección contra la ansiedad. Sin embargo, hay diferencias importantes entre los dos conceptos: los mecanismos de defensa freudianos actúan de manera inconsciente para proteger al yo de la ansiedad, mientras que las tendencias protectoras de Adler son en gran medida conscientes y protegen la frágil autoestima de la persona. Además, los mecanismos de defensa de Freud son comunes a todos los humanos, pero las tendencias protectoras de Adler (1956) solo aparecen en relación con los síntomas neuróticos. Excusas, agresividad y distanciamiento son las tres tendencias protectoras comunes, todas ellas concebidas para proteger el estilo de vida habitual de una persona y mantener una idea de autosuficiencia elevada y ficticia (Adler, 1964).

Excusas

La más común de las tendencias protectoras son las **excusas**, que se suelen expresar con la fórmula típica "sí, pero" o "si + condición irreal". En la excusa "sí, pero", las personas primero plantean lo que les gustaría hacer, algo que a los demás les parece bien, y acto seguido ponen una excusa. Una mujer podría decir "sí, me gustaría estudiar en la universidad, *pero* mis hijos acaparan toda mi atención". Un ejecutivo podría plantear "sí, estoy de acuerdo con su propuesta, *pero* la política de la empresa no lo permitirá".

La fórmula "si + condición irreal" es la misma excusa expresada de modo diferente. "*Si* mi esposo me apoyara más, podría progresar más profesionalmente", "*si no* tuviera esta deficiencia física, podría competir para conseguir un puesto de trabajo". Estas excusas protegen un sentido débil del valor propio, pero amplificado de manera artificial, y engañan a las personas haciéndolas creer que son mejores de lo que en realidad son (Adler, 1956).

Agresividad

Otra tendencia protectora común es la **agresividad**. Adler (1956) sostenía que algunas personas emplean la agresividad para proteger su profundo complejo de superioridad, es decir, para proteger una autoestima frágil. La protección en forma de agresividad puede adoptar la forma de menosprecio, acusación o autoacusación.

El **menosprecio** es la tendencia a infravalorar los logros de otras personas y a sobrevalorar los propios. Esta tendencia protectora es evidente en conductas agresivas como la crítica y el chismorreo. "La única razón por la que Hilary consiguió el puesto de trabajo que yo solicité es porque es mujer". "Si te fijas bien, notarás que Jill hace todo lo posible por evitar trabajar". El objetivo del menosprecio es denigrar al otro y, por comparación, dar una imagen favorable de la persona que critica.

La **acusación**, la segunda forma de protección agresiva, es la tendencia a culpar a los demás de los propios errores y buscar la venganza, para proteger de este modo la frágil autoestima. "Quería ser artista, pero mis padres me obligaron a estudiar medicina. Ahora mi trabajo me deprime". Adler (1956) afirmaba que existe un elemento de acusación agresiva en todos los estilos de vida enfermizos. Las personas neuróticas siempre actúan para procurar que quienes las rodean sufran más de lo que sufren ellas.

La tercera forma de agresividad neurótica, la **autoacusación**, se caracteriza por la autotortura y la autoculpabilización. Algunos individuos usan la autotortura, en forma de masoquismo, depresión y suicidio, para hacer sufrir a las personas que tienen cerca. La culpa suele ser una conducta agresiva, de autoacusación. "Estoy afligido por no haber sido más cariñoso con mi abuela cuando aún vivía. Ahora es demasiado tarde".

La autoacusación es lo contrario del menosprecio, aunque ambas están orientadas a conseguir la superioridad per-

sonal. Con el menosprecio, las personas que se sienten inferiores infravaloran a los demás para favorecer su propia imagen. Con la autoacusación, las personas se infravaloran a sí mismas para causar sufrimiento a los demás al tiempo que protegen sus propios sentimientos de autoestima (Adler, 1956).

Distanciamiento

El desarrollo de la personalidad puede detenerse cuando las personas huyen de las dificultades. Adler denominó esta tendencia como **distanciamiento** o protección a través de la distancia. Algunas personas huyen de manera inconsciente de los problemas de la vida poniendo distancia entre sí mismos y estos problemas.

Adler (1956) identificó cuatro formas de protección por distanciamiento: (1) retroceso, (2) inmovilidad, (3) duda y (4) creación de obstáculos.

El **retroceso** es la tendencia a proteger el objetivo de superioridad ficticio volviendo psicológicamente a un periodo de la vida más seguro. Se parece al concepto de regresión de Freud porque conlleva el intento de volver a una fase de la vida anterior, más estable. Mientras la regresión es inconsciente y protege a las personas de las experiencias de ansiedad, el retroceso a veces puede ser consciente y está orientado a mantener un objetivo de superioridad amplificado. También se utiliza para provocar lástima, esa actitud nociva que tan generosamente se ofrece a los niños mimados.

La distancia psicológica también se puede crear mediante la **inmovilidad**, tendencia similar al retroceso pero que suele ser menos intensa. Las personas inmóviles sencillamente no avanzan en ninguna dirección, por tanto, evitan toda responsabilidad protegiéndose a sí mismos de cualquier amenaza de fracaso. Protegen sus aspiraciones ficticias porque nunca hacen nada que pueda demostrar que no son capaces de conseguir sus objetivos. Si una persona no solicita el acceso a la universidad, nunca podrán denegárselo; un niño que rehúye de otros niños nunca será rechazado por estos. Mediante la inmovilidad, las personas protegen su autoestima y se protegen a sí mismas del fracaso.

La duda está estrechamente relacionada con la inmovilidad. Algunas personas dudan o vacilan cuando tienen que enfrentarse a problemas difíciles y su falta de decisión les permite llegar a la conclusión de que "ahora ya es demasiado tarde". Adler afirmaba que la mayoría de las conductas compulsivas están concebidas para perder tiempo. Así, lavarse las manos de manera compulsiva, volver sobre nuestros pasos, comportarnos de una manera obsesivamente ordenada, destruir el trabajo ya realizado y dejar tareas sin acabar son ejemplos de duda. Aunque la duda le puede parecer contraproducente a otras personas, a los individuos neuróticos les permite proteger su sentido de la autoestima amplificado.

La última y menos severa de las tendencias protectoras de distanciamiento es la **creación de obstáculos**. Algunas personas construyen una casa de paja para demostrar que la pueden derribar; así, al superar el obstáculo, protegen su autoestima, pero, si no consiguen salvarlo, siempre pueden recurrir a una excusa.

En resumen, las tendencias protectoras están presentes en casi todas las personas, pero cuando se hacen demasiado inflexibles, provocan conductas contraproducentes. Las personas excesivamente sensibles usan estas tendencias para protegerse contra su miedo a la vergüenza, para eliminar sus sentimientos de inferioridad y para mejorar su autoestima. Sin embargo, las tendencias protectoras son contraproducentes porque sus objetivos intrínsecos de interés propio y superioridad personal, en realidad, impiden tener sentimientos de autoestima verdaderos. Muchas personas no se dan cuenta de que su autoestima estaría mejor protegida si renunciaran al interés personal y desarrollaran un verdadero afecto por los demás. La tabla 3.1 contiene una comparación entre las tendencias protectoras de Adler y los mecanismos de defensa de Freud.

Protesta masculina

A diferencia de Freud, Adler (1930, 1956) opinaba que la vida psíquica de la mujer es, en lo fundamental, idéntica a la del hombre y que una sociedad dominada por hombres no es lo natural sino, más bien, producto de la historia. Según Adler, son las costumbres culturales y sociales, y no la anatomía, lo que hace que muchos hombres y mujeres den una gran importancia al hecho de ser hombre, lo que Adler denominó **protesta masculina**.

Orígenes de la protesta masculina

En muchas sociedades, tanto los hombres como las mujeres atribuyen un valor inferior al hecho de ser mujer. A los niños se les suele enseñar desde pequeños que ser hombre significa ser valiente, fuerte y dominante. Para los niños el éxito consiste por definición en ganar, tener poder, estar en la cúspide. En cambio, las niñas suelen aprender a ser pasivas y aceptar una posición inferior en la sociedad.

Algunas mujeres luchan contra los roles femeninos y adoptan un rol masculino, llegando a ser asertivas y competitivas; otras se rebelan adoptando un papel pasivo, de indefensión y obediencia extremas; otras más se resignan y acaban por creer que son seres humanos inferiores, admitiendo la posición privilegiada de los hombres y cediéndoles todas las responsabilidades. Cada una de estas formas de adaptación surge de influencias culturales y sociales, y no de diferencias psíquicas entre los dos géneros.

Adler, Freud y la protesta masculina

En el capítulo anterior vimos que Freud (1924/1961) afirmaba que "anatomía es destino" (p. 178) y que consideraba a la mujer "un 'continente oscuro' para la psicología" (Freud 1926/1959b, p. 212). Además, al final de su vida, seguía pre-

TABLA 3.1

Comparación entre las tendencias protectoras y los mecanismos de defensa

Tendencias protectoras de Adler	Mecanismos de defensa de Freud
1. Están limitadas sobre todo a la construcción de un estilo de vida neurótico	**1.** Están presentes en todas las personas
2. Protegen la frágil autoestima de la persona de la vergüenza pública	**2.** Protegen al yo del dolor que provoca la ansiedad
3. Pueden ser en parte conscientes	**3.** Actúan solo a nivel inconsciente
4. Tendencias protectoras más comunes:	**4.** Mecanismos de defensa más comunes:
A. Excusas	A. Represión
B. Agresividad	B. Formación reactiva
(1) Menosprecio	C. Desplazamiento
(2) Acusación	D. Fijación
(3) Autoacusación	E. Regresión
C. Distanciamiento	F. Proyección
(1) Retroceso	G. Introyección
(2) Inmovilidad	H. Sublimación
(3) Duda	
(4) Creación de obstáculos	

guntándose, "¿qué quieren las mujeres?" (E. Jones, 1955, p. 421). Según Adler, esta actitud hacia la mujer sería un indicador de una persona con una fuerte protesta masculina. En contraste con la opinión de Freud sobre la mujer, Adler suponía que las mujeres, puesto que tienen las mismas necesidades fisiológicas y psicológicas que los hombres, quieren, más o menos, lo mismo que quieren los hombres.

Estas opiniones opuestas sobre la condición femenina se reflejaron en las mujeres que eligieron como esposas Freud y Adler. Martha Bernays Freud fue un ama de casa dedicada por entero al cuidado de sus hijos y de su marido, que no mostraba ningún interés en el trabajo o la profesión de su esposo. En cambio, Raissa Epstein Adler era una mujer sumamente independiente que aborrecía el papel tradicional de la mujer y prefirió desarrollar una carrera política activa.

Durante los primeros años de su matrimonio, Raissa y Alfred Adler tenían opiniones políticas más o menos compatibles, pero con el tiempo se distanciaron. Alfred se acercó al capitalismo, defendiendo la responsabilidad personal, mientras que Raissa acabó envuelta en las peligrosas ideas políticas comunistas de su Rusia natal. A Adler, que era tan feminista como su tenaz esposa, le gustaba esta independencia.

Aplicaciones de la psicología individual

Hemos clasificado las aplicaciones prácticas de la psicología individual en cuatro grupos: (1) constelación familiar, (2) primeros recuerdos, (3) sueños y (4) psicoterapia.

Constelación familiar

En sus terapias, Adler casi siempre preguntaba a los pacientes sobre su constelación familiar, es decir, el orden de nacimiento, el género de sus hermanos y la diferencia de edad entre ellos. Aunque la percepción que tienen las personas de la situación en la que nacieron es más importante que el orden numérico, Adler formuló algunas hipótesis sobre el orden de nacimiento en la familia.

Según Adler (1931), los hijos primogénitos son más proclives a tener sentimientos de poder y superioridad intensos, altos niveles de ansiedad y tendencia a la sobreprotección (recordemos que Freud fue el hijo mayor de su familia). Los niños primogénitos ocupan una posición particular: primero son hijos únicos durante un tiempo y después sufren un traumático destronamiento con el nacimiento de un hermano menor. Este suceso cambia drásticamente su situación y su visión del mundo.

Si el niño primogénito tiene tres o más años de edad cuando nace el hermano o la hermana, incorporará este destronamiento a su estilo de vida ya establecido. Si ya ha adoptado un estilo de vida egoísta, probablemente sentirá hostilidad y rencor hacia el bebé, pero si ha adoptado un estilo cooperativo, con el tiempo mostrará la misma actitud hacia el hermano menor. Cuando el niño primogénito es menor de tres años, su hostilidad y rencor serán en gran medida inconscientes y, por tanto, más difíciles de cambiar en años posteriores.

Según Adler, los niños que nacen en segundo lugar (como él) empiezan la vida en una posición más favorable para el desarrollo de una actitud de cooperación e interés social. En cierta medida, las personalidades de los niños nacidos en segundo lugar vienen determinadas por su percepción de la actitud del hermano mayor hacia ellos. Si esta actitud es muy hostil y vengativa, el hermano menor puede desarrollar un fuerte espíritu competitivo o ser demasiado propenso al desánimo. No obstante, por lo general el segundo hijo suele crecer con un espíritu competitivo moderado, con un deseo sa-

Los hermanos pueden sentirse superiores o inferiores y adoptar distintas actitudes ante el mundo, dependiendo en parte de su orden de nacimiento.

no de superar a su rival mayor. Si consigue algún éxito, es probable que el niño desarrolle una actitud rebelde y sienta que toda autoridad puede ser cuestionada. De nuevo, las interpretaciones de los niños son más importantes que el orden de nacimiento.

Los hijos menores, según Adler, suelen ser los más mimados y, por consiguiente, tienen un riesgo elevado de ser niños problemáticos. Tienden a desarrollar sentimientos de inferioridad y carecer de sentido de la independencia. Sin embargo, su posición también conlleva muchas ventajas. Suelen estar muy motivados para superar a sus hermanos mayores y ser los corredores más rápidos, los mejores músicos, los atletas más hábiles o los estudiantes más ambiciosos.

Los hijos únicos tienen una posición excepcional para competir, no con sus hermanos o hermanas, sino con el padre o la madre. Al vivir en un mundo de adultos, suelen desarrollar un sentido de la superioridad extremo y un concepto de sí mismos amplificado. Adler (1931) afirmó que los hijos únicos pueden carecer de un sentido de cooperación e interés social totalmente desarrollados, poseer una actitud parasitaria y esperar que los demás los mimen y los protejan. En la tabla 3.2 se muestran los rasgos positivos y negativos típicos de los hijos primogénitos, segundos, menores y únicos.

TABLA 3.2

Visión de Adler de posibles rasgos según el orden de nacimiento

Rasgos positivos	Rasgos negativos
Primogénito	
Cuida y protege a los demás Bien organizado	Altos niveles de ansiedad Sentimientos de poder intensos Hostilidad inconsciente Lucha por obtener la aprobación Él siempre tiene razón, los demás siempre están equivocados Muy crítico con los demás Poco dispuesto a colaborar
Segundo hijo	
Alto nivel de motivación Dispuesto a colaborar Espíritu competitivo moderado	Muy competitivo Se desanima fácilmente
Hijo menor	
Con ambiciones realistas	Estilo de vida de sobreprotección Dependencia de los demás Quiere destacar en todo Con ambiciones poco realistas
Hijo único	
Socialmente maduro	Sentimientos de superioridad extremos Poco sentido de la cooperación Sentido de sí mismo amplificado Estilo de vida de sobreprotección

Primeros recuerdos

Para conocer mejor la personalidad de sus pacientes, Adler les pedía que le relataran sus **primeros recuerdos**. Aunque él creía que revelan claves para comprender el estilo de vida de los pacientes, no creía que estos recuerdos tuvieran un efecto causal. Que las experiencias recordadas correspondan a la realidad objetiva o sean fantasías no tiene una gran relevancia. Las personas reconstruyen los hechos para hacerlos coherentes con un tema o un patrón presente durante toda su vida.

Adler (1929/1969, 1931) insistió en que los primeros recuerdos son siempre coherentes con el estilo de vida actual de las personas y que su versión subjetiva de estas experiencias revela claves para entender tanto su objetivo final como su estilo de vida actual. Uno de los primeros recuerdos de Adler era el enorme contraste entre la buena salud de su hermano Sigmund y su propia naturaleza enfermiza. Siendo adulto, Adler explicó:

> En uno de mis primeros recuerdos estoy sentado en una playa [...] cubierto de vendas por el raquitismo, con mi hermano mayor sentado frente a mí. Él podía

> correr, saltar y moverse sin dificultad, mientras que para mí cualquier movimiento suponía un esfuerzo enorme [...]. Todo el mundo se esforzaba mucho por ayudarme (Bottome, 1957, p. 30).

Siguiendo el supuesto de Adler de que los primeros recuerdos son un indicador válido del estilo de vida de la persona, este recuerdo debería revelar claves sobre el estilo de vida del psicólogo como adulto. En primer lugar, nos dice que debió de verse a sí mismo como alguien desamparado, que competía valerosamente contra un fuerte enemigo. Sin embargo, este primer recuerdo también indica que sabía que contaba con la ayuda de los demás, por lo que recibir ayuda de otras personas debió de darle a Adler confianza para competir contra un rival tan fuerte. Esta confianza, unida a una actitud competitiva, se transmitió probablemente a su relación con Sigmund Freud, haciendo que la relación fuera endeble desde el principio.

Adler (1929/1964) presentó otro ejemplo de relación entre los primeros recuerdos y el estilo de vida. En el curso de una terapia, un hombre aparentemente exitoso que desconfiaba enormemente de las mujeres relató el siguiente recuerdo infantil: "Iba con mi madre y mi hermano pequeño al mercado. De repente empezó a llover y mi madre me cogió en brazos y, entonces, al recordar que yo era el mayor, me dejó en el suelo y cogió a mi hermano menor" (p. 123). Para Adler este recuerdo estaba relacionado directamente con la desconfianza actual del hombre hacia las mujeres. Después de haber logrado una posición privilegiada con su madre, la perdió con la llegada de su hermano menor. Aunque otros dijeran que lo querían, pronto dejarían de hacerlo. Adler no afirma que las experiencias de la primera infancia provocaran la desconfianza actual del hombre hacia las mujeres, sino, más bien, que esta desconfianza determina e influye en sus primeros recuerdos.

Adler afirmaba que los pacientes con altos niveles de ansiedad tenderán a proyectar su estilo de vida actual sobre los recuerdos de sus experiencias de la infancia, rememorando sucesos horribles y, que les generan ansiedad, como tener un accidente de tráfico, perder a sus padres de manera temporal o permanente o ser acosado por otros niños. En cambio, las personas seguras de sí mismas tienden a tener recuerdos de relaciones agradables con otras personas. En todo caso, las experiencias de la infancia no determinan el estilo de vida. Adler pensaba que era más bien al contrario, es decir, que los recuerdos de experiencias pasadas simplemente son determinados por el estilo de vida actual.

Sueños

Aunque los sueños no pueden predecir el futuro, sí pueden proporcionar claves para resolver futuros problemas. Sin embargo, la persona que sueña con frecuencia no desea resolver el problema de manera productiva. Adler (1956) relató el sueño de un hombre de 35 años de edad que se planteaba casarse. En el sueño, el hombre "cruzaba la frontera entre Austria y Hungría y querían encarcelarlo" (p. 361). Según la interpretación de Adler, este sueño significaba que la persona que soñaba quería detenerse porque, si seguía adelante, fracasaría. En otras palabras, el hombre no tenía un deseo profundo de cambiar su estado civil, no deseaba ser "encarcelado" por el matrimonio. Toda interpretación de este o cualquier otro sueño debe ser provisional y estar abierta a una posible reinterpretación. Adler (1956) aplicó la ley de oro de la psicología individual al trabajo de los sueños, es decir: "Todo puede ser diferente" (p. 363). Si una interpretación resulta no ser correcta, se intenta con otra.

Justo antes del primer viaje de Adler a Estados Unidos en 1926, tuvo un sueño intenso y angustiante que estaba relacionado directamente con su deseo de divulgar la psicología individual en un nuevo mundo y liberarse de las limitaciones que le imponían Freud y Viena. La noche antes de salir de viaje, Adler soñó que iba a bordo del barco cuando:

> [...] de repente volcaba y se hundía. Todas las posesiones materiales de Adler estaban en ese barco y fueron destruidas por las embravecidas olas. Arrojado en el océano, Adler se vio obligado a nadar para salvar su vida. Solo, se revolcaba y forcejeaba en las agitadas aguas. Pero gracias a su fuerza de voluntad y a su determinación, finalmente consiguió llegar a tierra sano y salvo (Hoffman, 1994, p. 151).

Según la interpretación de Adler, este sueño indica que tenía que reunir el valor para aventurarse a entrar en un nuevo mundo y desprenderse de sus antiguas posesiones materiales.

Aunque Adler afirmó que pudo interpretarlo fácilmente, sostenía que la mayoría de los sueños son autoengaños y que resultan difíciles de entender para la persona que sueña. Los sueños están disfrazados para engañar a quien sueña, lo que dificulta su interpretación. Cuanto más incoherente con la realidad es el objetivo de un individuo, más probable es que sus sueños sirvan para el autoengaño. Por ejemplo, un hombre puede tener el objetivo de llegar a las altas esferas del poder, ascender en su empresa u ocupar un cargo militar importante. Si además tiene un estilo de vida dependiente, su ambicioso objetivo podría expresarse en sueños en los que aparece a hombros de otra persona o en los que sale disparado de un cañón. El sueño revela el estilo de vida, pero engaña a la persona que sueña al presentarle una idea de poder irrealista y amplificada. En cambio, una persona más valiente e independiente con ambiciones similares podría soñar que vuela por sus propios medios o que alcanza un objetivo sin ayuda, como hizo Adler cuando soñó que lograba salvarse de un naufragio.

Psicoterapia

La teoría de Adler postula que la psicopatología está causada por la falta de valor, unos sentimientos de inferioridad extre-

mos y un interés social poco desarrollado. Por tanto, el objetivo principal de la psicoterapia de Adler es reforzar el valor, reducir los sentimientos de inferioridad y estimular el interés social. Esta tarea, no obstante, no es fácil de realizar, porque los pacientes luchan para conservar el concepto que tienen de sí mismos. Para vencer esta resistencia al cambio, Adler preguntaría de vez en cuando a sus pacientes: "¿qué haría si lo curara inmediatamente?". Esta pregunta solía obligar a los pacientes a analizar sus objetivos y percibir que la responsabilidad de su sufrimiento recaía sobre ellos.

Adler empleaba con frecuencia el lema "Todo el mundo puede conseguirlo todo". Salvo ciertas limitaciones impuestas por la herencia genética, creía firmemente en esta máxima y recalcaba repetidamente que lo que las personas hacen con los medios de los que disponen es más importante que los medios en sí mismos (Adler, 1925/1968, 1956). Con un tono humorístico y amable, Adler intentaba aumentar el valor, la autoestima y el interés social de los pacientes. Estaba convencido de que una actitud afectuosa del terapeuta animaría a los pacientes a ampliar su interés social a la hora de abordar los tres problemas de la vida: el amor sexual, la amistad y el trabajo.

Adler ideó una innovadora forma de terapia para niños con problemas, que consistía en tratarlos en presencia de padres, profesores y profesionales médicos, cuando los niños reciben una terapia ante un público, comprenden más fácilmente que sus problemas son los problemas de todo el mundo. Adler (1964) pensaba que este procedimiento mejoraría el interés social de los niños al permitirles sentir que formaban parte de una comunidad de adultos interesados. Procuraba no culpar a los padres de la mala conducta del niño, en lugar de ello, hacía todo lo necesario para ganarse su confianza y convencerlos para que cambiaran su actitud hacia el niño.

Aunque Adler determinaba el objetivo y la dirección de la psicoterapia, mantenía una actitud cordial y permisiva con el paciente, adoptaba el papel de compañero amable, se abstenía de pronunciar sermones moralizantes y concedía un gran valor a la relación humana. Al cooperar con sus terapeutas, los pacientes establecen un contacto con otra persona despertando así la relación terapéutica su interés social, del mismo modo que la relación con los padres despierta el interés social en los niños. Una vez activado, el interés social de los pacientes debe ampliarse a la familia, los amigos y otras personas más allá de la relación terapéutica (Adler, 1956).

Investigación relacionada

La teoría de Adler sigue generando algunas investigaciones en temas como los efectos del orden de nacimiento, la elección de carrera, los trastornos alimenticios y los excesos en el consumo de alcohol. Cada uno de estos temas ofrece información abundante para comprender los conceptos usados por Adler.

Efectos del orden de nacimiento

La fascinante teorización de Adler sobre el orden de nacimiento ha conducido a una cantidad de investigación casi abrumadora. Sin embargo, los estudios controlados acerca de los efectos del orden de nacimiento no solo son difíciles de conducir, sino que a menudo no arrojan resultados. Imagine la cantidad de variables que deben tenerse en cuenta: el número total, el género y el espaciamiento entre los hermanos, y los eventos y el momento en que esos eventos ocurren en las familias (mudanzas, divorcio, muerte, incapacidad, por mencionar solo algunos). Pocos estudios pueden incluir números lo bastante grandes de participantes y controles para estas muchas variables en una forma que produzca resultados significativos. Los críticos argumentan que por todas estas razones, la investigación no puede confirmar ni negar las predicciones de Adler respecto al impacto del orden de nacimiento en los individuos.

En 1996, Frank Sulloway publicó *Born to Rebel: Birth Order, Family Dynamics and Creative Lives*, en donde presentó un argumento evolucionista para el efecto del orden de nacimiento en la personalidad. Los hermanos, escribió, compiten por un importante y a menudo escaso recurso: el afecto y la atención de los padres. El éxito de los niños en esta competencia refleja estrategias que impactan en sus personalidades, y la posición que ocupamos según nuestro orden de nacimiento predice estos rasgos estratégicos de personalidad. Apoyando la teoría de Adler, Sulloway propuso que los primogénitos son más propensos a orientarse hacia el logro, ansiosos y conformistas, mientras que los menores tienden a ser más aventureros, abiertos a nuevas experiencias, innovadores y a rechazar el statu quo. Después de todo, tienen que encontrar una forma de ganarse el amor de sus padres distinta de la de sus hermanos mayores. Así que "¡mira *esto*, mamá!" sea probablemente una exclamación común entre los hermanos menores. De hecho, el análisis histórico de Sulloway reveló que los científicos que nacieron al último eran mucho más propensos a aceptar teorías radicalmente nuevas cuando estas se proponen por primera vez que los científicos primogénitos. Los primogénitos mostraron más disposición a aferrarse a teorías convencionales y ya establecidas.

Aunque Sulloway ha sido criticado por su metodología (recabó datos biográficos sobre individuos históricos), *Born to Rebel* inyectó nueva vida a la investigación sobre el orden de nacimiento, y desde su publicación se han conducido muchos y mejores estudios para probar las predicciones de Adler. Generalmente, el diseño de la investigación "entre familia" (se compara a individuos de diferentes familias) tiende a no confirmar la teoría de Adler, tal vez debido a la dificultad de este tipo de diseños para controlar las muchas variables que distinguen a las familias. Los diseños "dentro de la familia" piden a los participantes que se comparen con sus propios hermanos, y estos estudios sí tienden a confirmar la teoría de Adler. Por ejemplo, Paulhus, Trapnell y Chen (1999)

realizaron un intrafamiliar de más de 1 000 familias y descubrieron que los primogénitos eran descritos como los más conscientes y realizadores, mientras que los menores eran vistos como los más rebeldes, liberales y agradables. Un análisis muy reciente de más de 200 estudios sobre el orden de nacimiento que mostró diferencias significativas entre hermanos, Eckstein y colegas (2010) encontraron sustento para Adler y Sulloway: los primogénitos y los hijos únicos son vistos como los más realizadores, y los menores como los más rebeldes y socialmente interesados.

Recuerdos tempranos y elección de carrera

¿Predicen los recuerdos tempranos la elección de carrera entre los jóvenes estudiantes? Adler creía que las elecciones de carrera reflejan la personalidad. "Si alguna vez me llaman para dar orientación vocacional, siempre le pregunto al sujeto qué le interesaba durante sus primeros años. Sus recuerdos de este periodo muestran en forma concluyente en qué se ha entrenado a sí mismo de manera más continua" (Adler, 1958, citado en Kasler y Nevo, 2005, p. 221). Por tanto, los investigadores inspirados por Adler predijeron que el tipo de carrera que uno elige como adulto a menudo se refleja en sus primeros recuerdos.

Para probar esta hipótesis, Jon Kasler y Ofra Nevo (2005) reunieron los recuerdos tempranos de 130 participantes. Dos jueces codificaron estos recuerdos según el tipo de carrera que reflejaban. Las remembranzas fueron clasificadas utilizando los tipos de interés vocacional de Holland (1973), es decir, realista, investigador, artístico, social, emprendedor y convencional (vea la tabla 3.3 para una descripción de estos tipos de interés). Por ejemplo, un recuerdo temprano que refleja un interés por una carrera social más tarde en la vida es: "Fui al jardín de niños por primera vez en mi vida a los cuatro o cinco años. No recuerdo los sentimientos que tenía ese día, pero fui con mi madre, y en cuanto llegué conocí a mi primer amigo, un chico llamado P. Tengo una imagen muy clara de P jugando en los enrejados y de alguna forma me le uní. Me divertí todo el día" (Kasler y Nevo, 2005, p. 226). Este recuerdo temprano se centra en la interacción social y las relaciones. Un ejemplo de un recuerdo temprano que refleja un interés por una carrera realista es: "Cuando era pequeño, me gustaba desarmar las cosas, especialmente aparatos electrodomésticos. Un día quise saber lo que había dentro del televisor, así que decidí tomar un cuchillo y abrirlo. Como era tan pequeño, no tuve la fuerza para hacerlo y, de todas formas, mi papá me cachó y me gritó" (Kasler y Nevo, 2005, p. 225).

El interés por una carrera de los participantes fue valorado mediante una autoevaluación, el Cuestionario Autodirigido (Self-Directed Search, SDS) (Holland, 1973). El SDS mide los intereses vocacionales, que fueron categorizados independientemente en los mismos seis tipos de Holland en donde fueron ubicados los recuerdos tempranos. Por tanto, los investigadores clasificaron los recuerdos tempranos y los intereses adultos por una carrera en los seis tipos de carrera, y querían examinar si esos recuerdos correspondían a los intereses vocacionales.

Kasler y Nevo (2005) descubrieron que los recuerdos tempranos de la infancia correspondían al tipo de carrera elegido como adulto, al menos para tres de los tipos de carrera que estaban bien representados en su muestra (realista, artística y social). La orientación general de la ruta de carrera de un participante podía ser identificada a partir de temas que aparecían en los recuerdos tempranos. Estas viñetas son consistentes con la perspectiva de Adler de los recuerdos tempranos, y demuestran la forma en que el estilo de vida puede relacionarse con la elección ocupacional.

Infancia temprana y problemas de salud

Los psicólogos han estudiado los problemas de salud durante muchos años, pero ha sido recientemente que estos temas han cobrado interés para los psicólogos adlerianos. Resulta que la teoría de Adler de la inferioridad, superioridad y sentimiento social puede aplicarse para explicar comportamientos relacionados con la salud como los trastornos alimenticios y los excesos en el consumo de alcohol.

De acuerdo con Susan Belangee (2006), la dieta, el comer en exceso y la bulimia pueden ser contemplados como formas comunes de expresar sentimientos de inferioridad. Belangee cita un reporte de Lowes y Tiggeman (2003), quienes estudiaron la satisfacción corporal en 135 niños de entre cinco y ocho años y descubrieron que 59% de ellos querían ser más delgados. Otra investigación reveló que 35% de los jóvenes dietistas progresaron hacia la dieta patológica. Los psicólogos adlerianos han reconocido esta progresión y la consideran como una forma de compensar la inferioridad o la sensación de poca valía. En otras palabras, el trastorno alimenticio y su lucha hacia la superioridad son maneras poco saludables de compensar la inferioridad. Abundando, los trastornos alimenticios sugieren que el *Gemeinschaftsgefühl*, o sentimiento social, está fuera de su eje. En vez de enfocarse en ayudar y sentir compasión por los demás, las personas con trastornos alimenticios se concentran mucho en sus propias vidas y dificultades (Belangee, 2007).

La teoría adleriana también puede arrojar luz sobre otro comportamiento relacionado con la salud: el atracón de alcohol. Aunque el abuso del alcohol entre los estudiantes universitarios tiene una historia larga y destructiva, su patrón de consumo se ha elevado en años recientes; los estudiantes varones son más propensos que las mujeres a involucrarse en la conducta de beber en exceso en un periodo relativamente corto (Brannon y Feist, 2007). Los universitarios y universitarias de entre 18 y 30 años están en el mayor riesgo de abusar del alcohol. Sin embargo, los índices de consumo entre estos estudiantes no han sido analizados según el orden de nacimiento, género de los hermanos, etnicidad y otros temas adlerianos.

TABLA 3.3

Cualidades de los seis tipos de carrera de Holland: realista, investigadora, artística, social, emprendedora y convencional.

Realista

- Le gusta trabajar con animales, máquinas o herramientas; suele evitar actividades sociales como dar clases, curar e informar a otros;
- Tiene buenas habilidades para trabajar con herramientas, planos eléctricos o mecánicos, máquinas o plantas y animales;
- Valora las cosas prácticas que se pueden ver, tocar y utilizar como plantas y animales, herramientas, equipo o máquinas; y
- Se ve a sí mismo como práctico, mecánico y realista.

Investigador

- Le gusta estudiar y resolver problemas científicos o matemáticos suele evitar liderar, vender o persuadir a la gente;
- Es bueno para entender y resolver problemas científicos y matemáticos;
- Valora la ciencia; y
- Se ve a sí mismo como preciso, científico e intelectual.

Artístico

- Le gusta realizar actividades creativas como el arte, el teatro, manualidades, danza, música o escritura creativa; suele evitar actividades muy ordenadas o repetitivas;
- Tiene buenas habilidades artísticas en escritura, teatro, manualidades, música o arte;
- Valora las artes creativas como el teatro, la música, el arte, o las obras de escritores creativos; y
- Se ve a sí mismo como expresivo, original e independiente.

Social

- Le gusta hacer cosas para ayudar a la gente, como enseñar, cuidar o dar primeros auxilios, proporcionar información; suele evitar el usar máquinas, herramientas o animales para lograr una meta;
- Es bueno para enseñar, dar consejos, cuidar a un enfermo o dar información;
- Valora ayudar a la gente y resolver problemas sociales; y
- Se ve a sí mismo como útil, amigable y confiable.

Emprendedor

- Le gusta liderar y persuadir a las personas, y vender cosas e ideas; suele evitar actividades que requieran de observación cuidadosa y de pensamiento científico y analítico;
- Es bueno para el liderazgo y para vender cosas o ideas;
- Valora el éxito en la política, el liderazgo o los negocios; y
- Se ve a sí mismo como energético, ambicioso y sociable.

Convencional

- Le gusta trabajar con números, registros o máquinas en forma establecida y ordenada; suele evitar actividades ambiguas y no estructuradas;
- Es bueno para trabajar con registros escritos y números en una forma sistemática y ordenada;
- Valora el éxito en los negocios; y
- Se ve a sí mismo como ordenado y bueno para seguir un plan establecido.

No obstante, recientemente Teresa Laird y Andrea Shelton (2006) examinaron el problema del atracón de alcohol y el orden de nacimiento entre hombres y mujeres universitarios. Estas investigadoras encontraron diferencias significativas entre los estudiantes respecto a la dinámica familiar, consumo de alcohol y patrones de bebida. Esto es, los hijos más jóvenes de la familia eran más propensos a los atracones de alcohol, mientras que los mayores demostraron más control en su forma de beber. Las autoras explicaron esta asociación utilizando la teoría adleriana: los hijos menores son más dependientes de los otros, y cuando la gente que es dependiente se estresa, tienen más predisposición a abusar del alcohol.

Crítica a la teoría de Adler

La teoría de Adler, como la de Freud, generó muchos conceptos que no se prestan fácilmente ni a su verificación ni a su refutación. Por ejemplo, aunque las investigaciones han demostrado de manera sistemática que existe una relación entre los recuerdos de la primera infancia y el estilo de vida actual de la persona (Clark, 2002), estos resultados no confirman la idea de Adler según la cual el estilo de vida actual determina los primeros recuerdos de una persona. También es posible una explicación causal, es decir, las primeras experiencias pueden provocar el estilo de vida actual. Por tanto, uno de los conceptos más importantes de Adler, el supuesto de que el estilo de vida actual determina los primeros recuerdos y no al contrario, es difícil confirmar o invalidar.

Otra de las funciones de una teoría útil es *generar investigación* y, con este criterio, consideramos que la teoría de Adler está por encima de la media. Gran parte de la investigación generada por la psicología individual ha estudiado los primeros recuerdos, el interés social y el estilo de vida. Arthur J. Clark (2002), por ejemplo, cita pruebas que demuestran que los primeros recuerdos están relacionados con una variedad de rasgos de la personalidad, entre ellos los trastornos de personalidad, la vocación, la forma de explicarse y los procesos y resultados de psicoterapias. Además, la teoría de Adler ha animado a los investigadores a construir varias escalas de interés social, por ejemplo, la Escala de interés social (Crandall, 1975, 1981), el Índice de interés social (Greever, Tseng y Friedland, 1973) y la Escala de interés social de Sulliman (Sulliman, 1973). La investigación sobre estas escalas y sobre el orden de nacimiento, los primeros recuerdos y el estilo de vida dan a la teoría de Adler una puntuación media alta en su capacidad para *generar investigación.*

¿En qué medida la teoría de Adler *organiza el conocimiento* en un marco teórico relevante? En general, la psicología individual es lo bastante amplia como para englobar posibles explicaciones de gran parte de lo que se conoce como conducta y desarrollo humanos. Incluso las conductas aparentemente contraproducentes e incoherentes pueden encajar en el marco de la lucha por la superioridad. La visión práctica de los problemas de la vida de Adler nos permite dar una puntuación alta a su teoría en cuanto a su capacidad para explicar lo que conocemos sobre el comportamiento humano.

La teoría de Adler también tiene una gran capacidad para *servir de guía*, pues ofrece al psicoterapeuta, al profesor y a los padres directrices para resolver problemas prácticos en diversas situaciones. Los profesionales que aplican las técnicas de Adler reúnen información sobre el orden de nacimiento, los sueños, los primeros recuerdos, las dificultades de la infancia y las deficiencias físicas. Después usan esta información para conocer mejor el estilo de vida de la persona y aplicar técnicas específicas que aumentarán la responsabilidad individual de la persona y ampliarán su libertad de elección.

La psicología individual, ¿tiene *coherencia interna*? ¿Incluye un conjunto de términos definidos operacionalmente? Aunque la teoría de Adler es un modelo de coherencia, acusa una falta de *definiciones operacionales precisas*. En sus obras, Adler no ofrece una definición científica y operacional de términos como el *objetivo de superioridad* y la *capacidad creativa*, y el investigador potencial buscará en vano descripciones precisas que permitan su estudio riguroso. El término capacidad creativa es especialmente ilusorio. ¿En qué consiste exactamente esa fuerza mágica que usa la herencia genética y el entorno para determinar una personalidad singular? ¿Cómo se transforma la capacidad creativa en los actos específicos que precisa el científico para llevar a cabo una investigación? Lamentablemente, la psicología individual es un tanto filosófica, incluso moralizante, y no ofrece respuestas a estas preguntas.

El concepto de capacidad creativa es muy atractivo, probablemente la mayoría de la gente prefiere creer que está formada por algo más que las interacciones de la herencia genética y el entorno. Muchas personas sienten intuitivamente que tienen un agente dentro de ellas (el alma, el yo, la capacidad creativa) que les permite elegir y crear su estilo de vida. Por atractivo que sea, sin embargo, este concepto es simplemente una ficción y no puede estudiarse científicamente; por tanto, debido a la falta de definiciones operacionales, debemos dar una puntuación baja a la psicología individual en cuanto a su coherencia interna.

El último criterio para que una teoría sea útil es la sencillez. En este parámetro damos una puntuación media a la psicología individual. Aunque los escritos difíciles y desordenados de Adler disuaden en calificarla de sencilla, las obras de Ansbacher y Ansbacher (Adler, 1956, 1964) han simplificado la psicología individual.

Concepto de humanidad

Adler afirmaba que las personas disponen de autodeterminación y determinan sus personalidades a partir del significado que dan a sus experiencias. El material de construcción de la personalidad procede de la herencia genética y del entorno, pero la capacidad creativa modela y da uso a este material. Adler destacó que el uso que las personas hacen de sus capacidades es más importante que las propias capacidades que poseen. La herencia genética dota a las personas de ciertas capacidades y el entorno les da la oportunidad de mejorarlas pero, en última instancia, cada uno de nosotros somos responsables de su uso.

Adler también afirmaba que las interpretaciones que cada persona hace de las experiencias son más importantes que las propias experiencias. Ni el pasado ni el futuro determinan el comportamiento actual, en lugar de ello, las personas están motivadas por sus percepciones actuales del pasado y sus expectativas sobre el futuro. Estas percepciones no corresponden necesariamente a la realidad y, como afirmó Adler (1956), "los significados no vienen determinados por las situaciones, sino por nosotros mismos, que atribuimos un significado a dichas situaciones" (p. 208).

Las personas avanzan, motivadas por los objetivos de futuro más que por instintos innatos o fuerzas causales. Estos objetivos de futuro suelen ser inflexibles y poco realistas, pero la libertad personal de cada individuo le permite remodelarlos y, de este modo, cambiar su vida. Las personas crean sus personalidades y son capaces de modificarlas aprendiendo nuevas actitudes. Estas actitudes conllevan comprender que es posible el cambio, que ninguna otra persona o circunstancia es responsable de lo que es cada persona y que los objetivos personales deben estar supeditados al interés social.

Aunque nuestro objetivo final queda hasta cierto punto fijado en la primera infancia, seguimos teniendo libertad para cambiar nuestro estilo de vida en cualquier momento. Como los objetivos son ficticios e inconscientes, podemos establecer y perseguir objetivos temporales. Estas metas momentáneas no están limitadas de manera inflexible por el objetivo final, sino que son como soluciones parciales. Adler (1927) expresó esta idea como sigue: "Tenemos que entender que las reacciones del alma humana no son definitivas y absolutas: cada respuesta es solo una respuesta parcial, con validez temporal, pero de ninguna manera se debe considerar una

solución definitiva a un problema" (p. 24). En otras palabras, aunque nuestro objetivo final quede establecido durante la infancia, podemos cambiarlo en cualquier momento de nuestra vida. Sin embargo, Adler sostenía que no todas nuestras elecciones son conscientes y que el estilo de vida se construye con elecciones conscientes e inconscientes.

Adler afirmaba que, en última instancia, cada individuo es responsable de su propia personalidad. La capacidad creativa de las personas les permite transformar los sentimientos de ineptitud en interés social o en el objetivo egocéntrico de superioridad personal. Esta posibilidad significa que las personas siempre tienen libertad para elegir entre el equilibrio psicológico o la neurosis. Para Adler, el egocentrismo es una tendencia patológica y el interés social es el criterio de madurez psicológica. Las personas equilibradas tienen un alto nivel de interés social, pero en el curso de sus vidas son libres de aceptar o rechazar la normalidad y llegar a ser lo que ellas deseen.

En las seis dimensiones del concepto de humanidad indicadas en el capítulo 1, Adler obtiene una puntuación muy alta en *libertad de elección y optimismo*, muy baja en *causalidad*, moderada en las *influencias inconscientes* y alta en los factores sociales y la singularidad de los individuos.

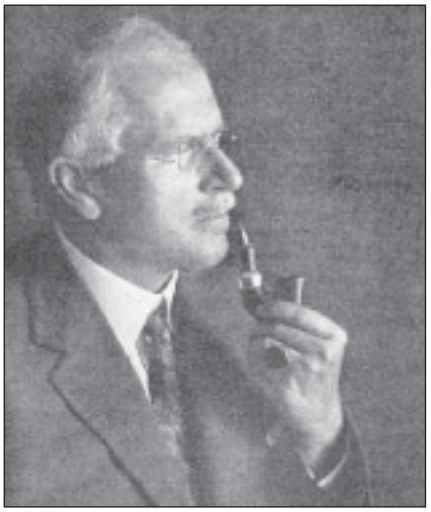
En resumen, Adler sostenía que las personas son seres sociales con autodeterminación, que evolucionan y están motivadas por las ficciones del presente para alcanzar la perfección, para sí mismos y para la sociedad.

Conceptos clave

- Los individuos nacen con una capacidad de lucha y unas deficiencias físicas innatas, que se unen para producir *sentimientos de inferioridad*.
- Estos sentimientos estimulan a las personas para establecer el *objetivo* de superar su inferioridad.
- Los individuos que consideran que sus deficiencias físicas están por encima de la media o que llevan un estilo de vida de sobreprotección o desatención *sobrecompensan* estas deficiencias y tienden a tener sentimientos de inferioridad extremos, luchan por el beneficio personal y se imponen objetivos poco realistas.
- Los individuos con sentimientos de inferioridad normales los *compensan* al cooperar con los demás y al desarrollar un nivel alto de interés social.
- El *interés social*, es decir, una preocupación profunda por el bienestar de los demás, es el único criterio con el que se deberían juzgar los actos humanos.
- Los tres problemas más importantes de la vida —*la amistad, el trabajo y el amor sexual*— solo se pueden resolver mediante el interés social.
- Todos los comportamientos, incluso los que parecen ser incompatibles, guardan *coherencia con el objetivo final de la persona*.
- La conducta humana no está determinada ni por los hechos pasados ni por la realidad objetiva, sino más bien por la *percepción subjetiva* de las situaciones que tiene cada individuo.
- La herencia genética y el entorno proveen el material para la construcción de la personalidad, pero la *capacidad creativa* de las personas es lo que determina su estilo de vida.
- Todas las personas, pero sobre todo las neuróticas, utilizan las diversas *tendencias protectoras* —como las excusas, la agresividad y el distanciamiento— como intentos conscientes o inconscientes de proteger sus sentimientos de superioridad amplificados de la vergüenza pública.
- *La protesta masculina*, es decir, la convicción de que los hombres son superiores a las mujeres, es una ficción que constituye el origen de muchas neurosis, tanto en los hombres como en las mujeres.
- Las terapias adlerianas utilizan *el orden de nacimiento, los recuerdos tempranos* y *los sueños* para potenciar la valentía, la autoestima y el interés social.

CAPÍTULO 4

Jung: la psicología analítica



Jung

- ***Perspectiva general de la psicología analítica***
- ***Biografía de Carl Jung***
- ***Niveles de la psique***
  - La conciencia
  - El inconsciente personal
  - El inconsciente colectivo
  - Los arquetipos
- ***Dinámicas de la personalidad***
  - Causalidad y teleología
  - Progresión y regresión
- ***Tipos psicológicos***
  - Actitudes
  - Funciones
- ***Desarrollo de la personalidad***
  - Fases de desarrollo
  - Autorrealización
- ***Métodos de investigación de Jung***
  - Test de asociación de palabras
  - Análisis de los sueños
  - Imaginación activa
  - Psicoterapia
- ***Investigación relacionada***
  - Tipo de personalidad e inversión financiera
  - Tipo de personalidad y liderazgo
- ***Crítica a la teoría de Jung***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

El doctor, de edad mediana, estaba sentado en su escritorio ensimismado y preocupado. Poco tiempo antes se había roto de manera abrupta su relación de seis años con un amigo mayor que él, que también había sido su mentor, y el hombre sentía frustración e inseguridad por su futuro. Había perdido la confianza en su forma de tratar a los pacientes y, desde un tiempo para acá, se limitaba a dejarlos hablar, sin darles ningún consejo o tratamiento.

Durante algunos meses, el doctor había tenido sueños inexplicables y tenía visiones extrañas y misteriosas. Ninguna de ellas parecía tener sentido para él. Estaba perdido y desorientado, y no sabía si su propio trabajo se podía considerar una ciencia.

Dotado de cierto talento artístico, había empezado a ilustrar sus sueños y visiones sin apenas plantearse lo que sería el producto final. También había estado escribiendo sus fantasías sin proponerse entenderlas realmente.

Un día comenzó a reflexionar: "¿qué estoy haciendo?". Dudaba del carácter científico de su trabajo pero tampoco podría decir qué era exactamente. De repente, para su asombro, escuchó una voz femenina clara y nítida que venía de su interior y que decía: "es arte". Reconoció la voz: era la de una paciente con mucho talento que sentía afecto por él. El doctor le respondió que su trabajo no era arte, pero no recibió ninguna respuesta inmediata. Entonces, volviendo a sus escritos, escuchó de nuevo la voz que decía: "es arte". Cuando intentó dialogar con ella no obtuvo ninguna respuesta. Pensó que la "mujer en su interior" no tendría capacidad para hablar, así que le sugirió usar la suya. Así lo hizo y mantuvieron una larga conversación.

El doctor de mediana edad que habló con la "mujer en su interior" era Carl Gustav Jung y los hechos relatados se produjeron durante el invierno de 1913-1914. Jung había sido admirador y amigo de Sigmund Freud, pero surgieron diferencias teóricas y su relación personal se rompió, dejando en Jung una sensación amarga y un profundo sentido de pérdida.

La historia anterior es solo uno de los numerosos sucesos que vivió Jung durante su "confrontación con el inconsciente". La autobiografía de Jung, *Memorias, sueños, reflexiones* (Jung, 1961), contiene una interesante versión de este peculiar viaje a los lugares más recónditos de su psique.

Perspectiva general de la psicología analítica

Uno de los primeros colegas de Freud, Carl Gustav Jung rompió con el psicoanálisis ortodoxo para crear su propia teoría de la personalidad, la **psicología analítica**, que parte del supuesto de que los fenómenos ocultos pueden influir en la vida de las personas. Jung afirmaba que cada uno de nosotros está motivado no solo por las experiencias reprimidas, sino también por ciertas experiencias emocionales heredadas de nuestros antepasados. Estas imágenes heredadas constituyen lo que Jung denominó el *inconsciente colectivo*, el cual incluye esos elementos que nunca hemos vivido personalmente pero que heredamos de nuestros antepasados.

Ciertos aspectos del inconsciente colectivo llegan a alcanzar un nivel de desarrollo avanzado y se denominan *arquetipos*. El arquetipo más general es la noción de autorrealización, que solo se puede conseguir mediante el equilibrio entre varias fuerzas opuestas de la personalidad. Por tanto, la teoría de Jung es un compendio de antítesis: las personas son introvertidas y extravertidas, racionales e irracionales, masculinas y femeninas, conscientes e inconscientes, están influidas por hechos del pasado e impulsadas al mismo tiempo por las expectativas de futuro.

En este capítulo estudiaremos con detalle la larga e interesante vida de Carl Jung y utilizaremos fragmentos de esta para ilustrar sus conceptos y teorías. Su concepto de inconsciente colectivo hace que su teoría de la personalidad sea una de las más fascinantes.

Biografía de Carl Jung

Carl Gustav Jung nació el 26 de julio de 1875 en Kesswil, una ciudad a orillas del Lago de Constanza, en Suiza. Su abuelo paterno, Carl Gustav Jung, fue un destacado médico de Basilea y uno de los hombres más famosos de esa ciudad. En la zona se rumoraba que era hijo ilegítimo del gran poeta alemán Goethe. Aunque el abuelo Jung nunca reconoció este rumor, el joven Jung, a veces, afirmaba ser el bisnieto de Goethe (Ellenberger, 1970).

Los padres de Jung fueron los menores de 13 hermanos, un hecho que puede haber contribuido a algunas de las dificultades que tenían en su relación. El padre de Jung, Johann Paul Jung, fue pastor de la Iglesia reformada suiza y su madre, Emilie Preiswerk Jung, era hija de un teólogo. De hecho, ocho de los tíos maternos de Jung y dos de sus tíos paternos eran pastores, de modo que tanto la religión como la medicina predominaban en su linaje. En la familia de la madre de Jung había una tradición de espiritismo y misticismo y su abuelo materno, Samuel Preiswerk, creía en el ocultismo y hablaba con frecuencia con los muertos. Dejaba un lugar en la mesa para el fantasma de su primera esposa y mantenía periódicamente conversaciones íntimas con ella. Como es comprensible, estas costumbres molestaban mucho a su segunda esposa.

Los padres de Jung tenían tres hijos, uno nacido antes que Carl pero que vivió sólo tres días, y una hija nueve años menor que Carl. Por tanto, en los primeros años de su vida, Jung fue hijo único.

Jung (1961) describió a su padre como un idealista sentimental con profundas dudas sobre su fe religiosa. En su madre percibía dos posturas distintas. Por un lado era realista, práctica y cariñosa, pero, por otro, era inestable, mística, clarividente, arcaica e implacable. Como era un niño emoti-

vo y sensible, Jung se identificaba más con este segundo perfil de su madre, que él llamó su número dos, o personalidad nocturna (Alexander, 1990). Cuando tenía tres años, el joven Carl fue separado de su madre, que estuvo hospitalizada varios meses, y esta separación resultó muy dolorosa para él. Hasta mucho tiempo después, cada vez que se mencionaba la palabra "amor", él sentía desconfianza y seguía asociando la palabra "mujer" a inestabilidad, mientras que la palabra "padre" para él era sinónimo de fiabilidad, pero también de impotencia (Jung, 1961).

Antes de que cumpliera cuatro años, su familia se trasladó a un barrio residencial de las afueras de Basilea. En este periodo fue cuando se produjo su primer sueño, que afectaría profundamente su vida posterior y su concepto de inconsciente colectivo y que describiremos más adelante.

En el periodo escolar Jung se fue haciendo consciente de la existencia de dos aspectos distintos de sí mismo, a los que llamó sus personalidades número uno y número dos. Al principio consideró que ambas personalidades eran parte de su propio mundo, pero en su adolescencia advirtió que la personalidad número dos era un reflejo de algo distinto de sí mismo, un anciano muerto hacía tiempo. Entonces Jung aún no comprendía totalmente estas fuerzas separadas, pero más adelante reconoció que la personalidad número dos había estado en contacto con sentimientos e intuiciones que la personalidad número uno no percibía. En *Recuerdos, sueños, reflexiones*, Jung (1961) escribió lo siguiente sobre su personalidad número dos:

> La viví e influyó en mí de una manera curiosamente irreflexiva; cuando estaba presente, la personalidad número uno palidecía hasta el punto de dejar de existir y cuando el yo, que era cada vez más parecido a la personalidad número uno, dominaba la escena, el anciano, si es que lo recordaba, parecía un sueño remoto e irreal. (p. 68.)

Entre los 16 y 19 años, la personalidad número uno de Jung empezó a ser más dominante y, poco a poco, "reprimió el mundo de las premoniciones intuitivas" (Jung, 1961, p. 68), dado que ahora imperaba su personalidad consciente, pudo concentrarse en los estudios y el trabajo. De acuerdo con su propia teoría, su personalidad número uno era extravertida y estaba en sintonía con el mundo objetivo, mientras que su personalidad número dos era introvertida y estaba orientada hacia el interior de su mundo subjetivo. Por tanto, durante los primeros años de universidad, Jung era más bien introvertido, pero cuando llegó el momento de ejercer una profesión y cumplir otras responsabilidades objetivas, se hizo más extravertido, y esta actitud predominó hasta la crisis de los cuarenta, tras la cual entró en un periodo de introversión extrema.

Al principio, Jung quiso dedicarse a la arqueología, pero también estaba interesado en la filología, la historia, la filosofía y las ciencias naturales. Pese a que parte de su familia era aristócrata, sus recursos eran limitados (Noll, 1994), por lo que, obligado por la falta de dinero a estudiar en una universidad cercana a su casa, se inscribió en la Universidad de Basilea, que no tenía la carrera de arqueología. Al tener que escoger otra disciplina, Jung optó por las ciencias naturales, porque había soñado en dos ocasiones que realizaba grandes descubrimientos en este campo (Jung, 1961). A la hora de escoger su profesión, se inclinó por la medicina. Esta elección se concretó aún más cuando Jung supo que la psiquiatría estudia los fenómenos subjetivos (Singer, 1994).

Durante el primer año de medicina, el padre de Jung murió, dejándolo al cuidado de su madre y de su hermana. También mientras estudiaba medicina, Jung empezó a asistir a una serie de sesiones de espiritismo con parientes de la familia Preiswerk, incluida su prima hermana Helene Preiswerk, que aseguraba que podía hablar con los muertos. Jung casi siempre asistía a estas sesiones como miembro de la familia, pero más adelante, cuando escribió su tesis doctoral sobre fenómenos de ocultismo, afirmó que estas sesiones habían sido experimentos controlados (McLynn, 1996).

Después de acabar la carrera de medicina en la Universidad de Basilea en 1900, Jung empezó a trabajar como asistente psiquiátrico de Eugene Bleuler en el hospital de salud mental Burghöltzli de Zúrich, posiblemente el hospital clínico con más prestigio del mundo en aquella época. En el periodo de 1902-1903, Jung estudió seis meses en París con Pierre Janet, sucesor de Charcot. Cuando volvió a Suiza en 1903, se casó con Emma Rauschenbach, una sofisticada joven suiza de familia rica. Dos años más tarde, junto con sus tareas en el hospital, empezó a ejercer como profesor en la Universidad de Zúrich y a tratar pacientes en una consulta privada.

Jung había leído *La interpretación de los sueños* de Freud (Freud, 1900/1953) poco después de su publicación, pero no lo impresionó mucho (Singer, 1994). Cuando volvió a leer el libro pocos años después, conocía mejor las ideas de Freud y deseaba interpretar sus propios sueños. En 1906, Jung y Freud iniciaron una correspondencia periódica (véase McGuire y McGlashan, 1994). Al año siguiente, Freud invitó a Carl y Emma Jung a Viena. Al conocerse, ambos hombres sintieron un profundo respeto y afecto mutuos, y en su primer encuentro estuvieron hablando durante trece horas seguidas, hasta bien entrada la madrugada. Durante esta primera conversación maratoniana, Martha Freud y Emma Jung mantuvieron una charla cordial (Ferris, 1997).

Freud estaba convencido de que Jung era la persona ideal para ser su sucesor. A diferencia de otros hombres del círculo de amigos y seguidores de Freud, Jung no era ni judío ni vienés. Además, Freud sentía afecto por Jung y lo consideraba un hombre de gran capacidad intelectual. Estas características lo llevaron a elegir a Jung para que ocupara el cargo de primer presidente de la Asociación Psicoanalítica Internacional.

En 1909, G. Stanley Hall, el presidente de la Clark University y uno de los primeros psicólogos de Estados Unidos,

invitó a Jung y a Freud a dar una serie de conferencias en la Clark University de Worcester, Massachusetts. Junto con Sándor Ferenczi, otro psicoanalista, los dos hombres viajaron a Estados Unidos, en la que sería la primera de las nueve visitas de Jung a este país (Bair, 2003). Durante su viaje de siete semanas, poco a poco empezó a nacer una tensión latente entre Jung y Freud. Esta tensión personal no se redujo cuando los dos ya famosos psicoanalistas empezaron a interpretar mutuamente sus sueños, un pasatiempo arriesgado para cualquier relación.

En *Recuerdos, sueños, reflexiones*, Jung (1961) afirmaba que Freud no estaba dispuesto a develar detalles de su vida personal, detalles que Jung necesitaba para interpretar uno de los sueños de Freud. Según la versión de Jung, cuando le pidió detalles íntimos, Freud objetó: "¡Pero yo no puedo poner en juego mi autoridad!" (Jung, 1961, p. 158). En ese momento, Jung llegó a la conclusión de que Freud en efecto había perdido su autoridad: "Esta frase quedó grabada en mi memoria y presagiaba ya el fin de nuestra relación" (p. 158).

Jung afirmó también que durante el viaje a Estados Unidos, Freud fue incapaz de interpretarle sus sueños, sobre todo uno que parecía contener gran cantidad de material de su inconsciente colectivo. Más adelante estudiaremos con más detalle este sueño, de momento nos limitaremos a sus aspectos que pueden guardar relación con algunos de los problemas que tuvo Jung con las mujeres durante toda su vida. En este sueño, Jung y su familia estaban viviendo en la segunda planta de su casa y él decidió explorar otros pisos de esta hasta entonces desconocidos. En la planta baja de la vivienda encontró una cueva donde halló "dos cráneos humanos, muy viejos y medio desintegrados" (p. 159).

Freud se interesó por los dos cráneos, pero no como material del inconsciente colectivo de Jung, sino insistiendo en que estaban asociados a algún deseo: Jung deseaba la muerte de alguien. Como aún no tenía confianza en su propio criterio y conocía la respuesta que Freud esperaba oír, Jung contestó: "mi esposa y mi cuñada; ¡tenía que mencionar a alguien cuya muerte mereciera el deseo!".

"Acababa de casarme y sabía perfectamente que no había nada dentro de mí que pudiera desear algo así" (Jung, 1961, pp. 159-160).

Aunque la interpretación de este sueño de Jung sea más certera que la de Freud, es bastante posible que Jung deseara la muerte de su esposa. En aquel momento, Jung no estaba "recién casado" sino que llevaba casi siete años de matrimonio y en los cinco últimos había mantenido una intensa relación íntima con una antigua paciente llamada Sabina Spielrein. Frank McLynn (1996) afirmó que el "complejo materno" de Jung lo llevó a desarrollar una animadversión contra su esposa, pero una explicación más plausible es que Jung necesitaba más de una mujer para satisfacer los dos aspectos de su personalidad.

No obstante, las dos mujeres con las que Jung compartió su vida durante casi 40 años fueron su esposa Emma y otra antigua paciente llamada Antonia *Toni* Wolff (Bair, 2003). Emma Jung parecía ser más afín a la personalidad número uno de Jung, mientras que Toni Wolff estaba más en contacto con su personalidad número dos. Esta relación triple no siempre resultaba agradable, pero Emma Jung se dio cuenta de que Toni Wolff podía hacer más por Carl que ella misma (o cualquier otra persona) y siempre le estuvo muy agradecida (Dunne, 2000).

Aunque Jung y Wolff no pretendieron esconder su relación, el nombre Toni Wolff no aparece en la autobiografía póstuma de Jung *Recuerdos, sueños, reflexiones*. Alan Elms (1994) descubrió que Jung había escrito un capítulo entero sobre Toni Wolff, un capítulo que no llegó a publicarse nunca. La ausencia del nombre de Wolff en su autobiografía se debe probablemente al rencor que los hijos de Jung sintieron hacia ella durante toda su vida. Estos recordaban la época en que ella había mantenido una aventura con su padre abiertamente y, como adultos con cierto poder de veto sobre el contenido de la autobiografía de aquel, prefirieron que dicha aventura no pasara a la posteridad.

En todo caso, hay pocas dudas de que Jung necesitaba otras mujeres aparte de su esposa. En una carta a Freud del 30 de enero de 1910, Jung escribió: "El requisito fundamental para un buen matrimonio, a mi parecer, es el permiso para ser infiel" (McGuire, 1974, p. 289).

Casi inmediatamente después de que Jung y Freud volvieran de Estados Unidos, las diferencias personales y teóricas entre ambos se fueron agudizando a medida que su amistad se enfriaba. En 1913 pusieron fin a su correspondencia personal y, un año más tarde, Jung renunció a la presidencia de la Asociación Psicoanalítica Internacional y poco después dejó de ser miembro de esta.

La ruptura con Freud pudo haber estado motivada por hechos que no se mencionan en *Recuerdos, sueños, reflexiones* (Jung, 1961). En 1907, Jung escribió a Freud sobre su "admiración ilimitada" por él y le confesó que esta veneración tenía "algo de enamoramiento religioso" y un "innegable trasfondo erótico" (McGuire, 1974, p. 95). Jung continuó su confesión con estas palabras: "Este abominable sentimiento procede del hecho de que en la infancia fui víctima de abuso sexual por parte de un anciano al que había adorado" (p. 95). En realidad Jung tenía 18 años cuando se produjo el abuso y el anciano del que hablaba era para él un amigo paternal al que podía confiarle prácticamente todo. Alan Elms (1994) sostenía que los sentimientos eróticos de Jung hacia Freud, junto con aquella experiencia temprana de abuso, pudo haber sido una de las causas principales de la ruptura. Elms sugirió además que el rechazo de las teorías sexuales de Freud por parte de Jung pudo surgir de sus sentimientos sexuales ambivalentes.

Durante los años que siguieron a la ruptura con Freud, Jung vivió un periodo de soledad y autoanálisis. Desde diciembre de 1913 hasta 1917, sufrió la experiencia más profunda y peligrosa de su vida, un viaje a las profundidades de

su propia psique inconsciente. Marvin Goldwert (1992) se refirió a esta época de la vida de Jung como un periodo de "enfermedad creativa", un término que Henri Ellenberger (1970) había usado para describir a Freud en los años posteriores a la muerte de su padre. El periodo de "enfermedad creativa" de Jung fue similar al autoanálisis de Freud. Los dos hombres empezaron la búsqueda de sí mismos a finales de la década de 1930 o principios de la década de 1940: Freud, como reacción a la muerte de su padre; Jung, como consecuencia de la ruptura con su padre espiritual, Freud. Ambos vivieron un periodo de soledad y aislamiento, y la experiencia provocó cambios profundos en los dos.

Aunque la introspección de Jung fue peligrosa y dolorosa, también fue necesaria y fructífera. Al utilizar la interpretación de los sueños y la imaginación activa para conducirse a su profunda aventura, Jung pudo desarrollar su excepcional teoría de la personalidad.

Durante este periodo anotaba el contenido de sus sueños, los ilustraba, se contaba historias a sí mismo y luego las seguía hasta donde lo llevaran. Todos estos procesos le permitieron conocer su inconsciente *personal* (Jung, 1979, y Dunne, 2000, incluyen muchas de sus pinturas de este periodo). Al profundizar en su método llegó a encontrar los contenidos del inconsciente *colectivo*: los arquetipos. Oía a su ánima que le hablaba con una voz clara femenina; descubrió su sombra, la parte maligna de su personalidad, habló con los arquetipos del anciano sabio y la gran madre y, por último, cuando se acercaba el final de su viaje, llegó a una especie de renacimiento psicológico llamado *individuación* (Jung, 1961).

Aunque Jung viajó mucho durante su vida, mantuvo la nacionalidad suiza y su residencia en Küsnacht, cerca de Zúrich. Él y su esposa, que también era psicoanalista, tuvieron cinco hijos, cuatro niñas y un niño. Jung era cristiano, pero no practicante. Entre sus aficiones estaban el tallado de madera y piedra y la navegación a vela en el Lago de Constanza. También le interesaba mucho la alquimia, la arqueología, el gnosticismo, las filosofías orientales, la historia, la religión, la mitología y la etnología.

En 1944, ocupó la cátedra de psicología médica en la Universidad de Basilea, pero sus problemas de salud lo obligaron a renunciar al cargo un año después. Tras la muerte de su esposa en 1955, pasaba la mayor parte del tiempo solo: "el anciano sabio de Küsnacht". Murió el 6 de junio de 1961 en Zúrich, pocas semanas antes de cumplir 86 años. Cuando murió, la fama de Jung se extendía por todo el mundo, no solo en relación con la psicología, sino también con la filosofía, la religión y la cultura popular (Brome, 1978).

Niveles de la psique

Jung, igual que Freud, basó su teoría de la personalidad en el supuesto de que la mente o psique tiene un nivel consciente y un nivel inconsciente. A diferencia de Freud, sin embargo, Jung afirmó enérgicamente que la parte más importante del inconsciente no nace de las experiencias personales de cada individuo sino del pasado remoto de la existencia humana, un concepto que Jung denominó el *inconsciente colectivo*. La *conciencia* y el *inconsciente* de cada persona tienen una menor importancia en la teoría de Jung.

La conciencia

Según Jung, las imágenes de la **conciencia** son las que percibe el yo, mientras que los elementos inconscientes no tienen relación con este. La noción del **yo** de Jung es más restrictiva que la de Freud, para él es el centro de la conciencia pero no el centro de la personalidad. El yo no es la totalidad de la personalidad, sino que debe ser completado por un *sí mismo* más integrado, el centro de la personalidad, que es en gran medida inconsciente. En una persona psicológicamente equilibrada, el yo tiene una importancia menor que el sí mismo inconsciente (Jung, 1951/1959a). Por tanto, la conciencia desempeña un papel relativamente secundario en la psicología analítica y dar demasiada importancia al desarrollo de la psique consciente puede llevar a un desequilibrio psicológico. Los individuos sanos están en contacto con su mundo consciente, pero también se permiten encontrarse con su sí mismo inconsciente y llegar así a la *individuación*, un concepto que estudiaremos en el apartado dedicado a la autorrealización.

El inconsciente personal

El **inconsciente personal** abarca todas las experiencias de un individuo concreto que han sido reprimidas, olvidadas o percibidas subliminalmente. Contiene recuerdos e impulsos infantiles reprimidos, sucesos olvidados y experiencias percibidas por debajo del umbral de la conciencia. El inconsciente personal está formado por nuestras experiencias personales y es, por tanto, único para cada uno de nosotros. Ciertas imágenes del inconsciente personal se pueden recordar fácilmente, otras son más difíciles y algunas quedan fuera del alcance de la conciencia. El concepto de inconsciente personal de Jung es similar a la noción del inconsciente-preconsciente de Freud (Jung, 1931/1960b).

Los contenidos del inconsciente personal se llaman **complejos**. Un complejo es un conglomerado de ideas asociadas provisto de carga emocional. Por ejemplo, las experiencias de una persona con su madre podrían agruparse en torno a un centro emocional de tal modo que la madre de la persona, o incluso la misma palabra "madre", provoque una reacción emotiva que bloquee la corriente de pensamiento. Los complejos son en gran medida personales pero también pueden derivarse de las experiencias colectivas de la humanidad. En nuestro ejemplo, el complejo relacionado con la madre no solo procede de la relación personal del individuo con su madre, sino también de las experiencias de toda la

especie. Además, este complejo está formado, en parte, por la imagen consciente de la madre que tiene cada persona. Por tanto, los complejos pueden ser en parte conscientes y surgir del inconsciente personal y del inconsciente colectivo (Jung, 1928/1960).

El inconsciente colectivo

A diferencia del inconsciente personal, que procede de las experiencias personales, el **inconsciente colectivo** tiene su origen en el pasado remoto de la especie. Se trata del concepto más polémico y quizás el más característico de Jung. Los contenidos físicos del inconsciente colectivo se heredan y pasan de generación en generación en forma de potencial psíquico. Las experiencias de los antepasados remotos con conceptos universales como Dios, la madre, el agua, la tierra, etc., se han transmitido a lo largo de generaciones, de modo que los individuos de todas las latitudes y épocas están influidos por las experiencias de sus antepasados primitivos (Jung, 1937/1959). Por tanto, los contenidos del inconsciente colectivo son más o menos los mismos para los individuos de todas las culturas (Jung, 1934/1959).

Los contenidos del inconsciente colectivo no permanecen latentes sino que están activos e influyen en los pensamientos, emociones y actos de cada individuo. El inconsciente colectivo es también el origen de diversos mitos, leyendas y creencias religiosas de la humanidad. Además genera los "grandes sueños", sueños con un significado que va más allá del individuo que sueña y que tienen relevancia para las personas de cualquier época y lugar (Jung, 1948/1960b).

El inconsciente colectivo no hace referencia a ideas heredadas sino, más bien, a la tendencia innata de los humanos a reaccionar de una manera determinada cada vez que sus experiencias estimulan una reacción que forma parte de la herencia biológica. Por ejemplo, una joven madre podría tener inesperadamente una reacción de amor y ternura hacia su hijo recién nacido, aunque anteriormente tuviera sentimientos negativos o neutrales hacia el feto. La tendencia a esta reacción es parte del potencial innato o heredado de la mujer pero requiere una experiencia personal para ser activada. Los humanos, como otros animales, vienen al mundo con una predisposición genética a actuar o reaccionar de cierta manera si sus experiencias reales se aproximan a estas predisposiciones de origen biológico. Por ejemplo, un hombre que se enamora a primera vista podría quedar enormemente sorprendido y perplejo por sus propias reacciones. La persona amada puede no parecerse a su ideal consciente de mujer y, pese a ello, algo dentro de él le haría sentirse atraído por ella. Jung sugeriría que el inconsciente colectivo del hombre contenía impresiones de origen biológico sobre la mujer y que estas impresiones se activaron cuando vio por primera vez a la persona amada.

¿Cuántas predisposiciones de origen biológico tienen los humanos? Según Jung, existen tantas tendencias heredadas como situaciones en la vida. Las incontables repeticiones de estas situaciones han hecho que lleguen a formar parte de la constitución biológica humana. Al principio son "formas sin contenido, que representan solo la posibilidad de que se produzca un cierto tipo de percepción y acto" (Jung, 1937/1959, p. 48). Conforme se repiten, estas formas empiezan a generar contenidos y se convierten en arquetipos relativamente autónomos.

Los arquetipos

Los **arquetipos** son imágenes arcaicas que tienen su origen en el inconsciente colectivo. Se asemejan a los complejos porque son conglomerados de imágenes asociadas provistos de carga emocional, pero mientras los complejos son componentes del inconsciente personal, los arquetipos son generales y proceden del inconsciente colectivo.

Los arquetipos también deben diferenciarse de los *instintos*. Jung (1948/1960a) definió el **instinto** como un impulso físico inconsciente al acto y consideró el arquetipo como la contrapartida física del instinto. Al comparar los arquetipos con los instintos, Jung (1975) escribió:

> Igual que los animales de la misma especie muestran los mismos fenómenos instintivos en todo el mundo, el hombre también muestra las mismas formas arquetípicas independientemente de dónde viva. Igual que los animales no necesitan aprender las actividades instintivas, el hombre también posee unos patrones psíquicos básicos y los repite de manera espontánea, al margen de todo tipo de enseñanza. Dado que el hombre es consciente y tiene capacidad de introspección, es muy posible que pueda percibir estos patrones instintivos en forma de representaciones arquetípicas (p. 152).

En resumen, tanto los arquetipos como los instintos son inconscientes y ambos pueden contribuir a determinar la personalidad.

Los arquetipos tienen una base biológica pero surgen de la repetición de experiencias de los primeros antepasados de los humanos. Dentro de cada persona existe, en potencia, un número incontable de arquetipos y cada vez que una experiencia personal corresponde a la imagen primitiva latente, el arquetipo correspondiente se activa.

El arquetipo en sí mismo no se puede representar directamente, pero una vez activado, se expresa de diversas maneras, sobre todo en sueños, fantasías e ilusiones. Durante el encuentro con su inconsciente en la madurez, Jung tenía muchos sueños y fantasías arquetípicos en las que imaginaba que descendía a abismos cósmicos profundos, en aquel momento no le encontraba sentido a sus visiones y sueños, pero más adelante, cuando empezó a comprender que las imágenes de los sueños y los personajes de la fantasía en realidad eran arquetipos, estas experiencias adquirieron un significado completamente nuevo (Jung, 1961).

Los sueños son la fuente principal de material arquetípico y ciertos sueños ofrecen lo que Jung consideró una prueba de la existencia de este. Estos sueños generan motivos que podrían no haber estado presentes en las experiencias de la persona que los soñó y que suelen coincidir con los conocidos por los hombres primitivos o los nativos de tribus aborígenes actuales.

Jung afirmaba que las alucinaciones de pacientes psicóticos también contenían pruebas de la existencia de arquetipos universales (Bair, 2003). Mientras trabajaba como asistente psiquiátrico en Burghöltzli, Jung observó a un enfermo de esquizofrenia paranoide que miraba por la ventana bajo el sol. El paciente le suplicó al joven psiquiatra que mirara él también:

> Le dijo: "Si miro al Sol con los ojos entreabiertos, puedo ver el falo del Sol. Si muevo la cabeza de un lado a otro, el falo del Sol se mueve también y esto es el origen del viento". (Jung, 1931/1960b, p. 150)

Cuatro años después, Jung se encontró con un libro del filólogo alemán Albrecht Dieterich, publicado en 1903, muchos años después de que aquel paciente fuera internado. El libro, escrito en griego, trataba sobre una liturgia procedente del papiro mágico de París, que describía un rito antiguo de culto a Mitras, el dios persa de la luz. En esta liturgia se le pedía al iniciado que mirara al sol hasta que pudiera ver un tubo colgando de éste. El tubo, que oscilaba de Este a Oeste, era el origen del viento. La versión de Dieterich del falo del sol en el culto al dios Mitras era casi idéntica a la alucinación del paciente que, con casi toda seguridad, no conocía el antiguo rito de iniciación. Jung (1931/1960b) presentó muchos ejemplos similares como prueba de la existencia de los arquetipos y el inconsciente colectivo.

Como indicamos en el capítulo 2, Freud también creía que los humanos heredan de manera colectiva una predisposición a ciertos actos. Su concepto de *herencia filogenética*, no obstante, es algo diferente de la formulación de Jung. Una de las diferencias reside en que Freud analizaba primero el inconsciente personal y recurría a la herencia filogenética solo cuando las explicaciones individuales resultaban insuficientes, como hizo en alguna ocasión para explicar el complejo de Edipo (Freud, 1933/1964). En cambio, Jung daba más importancia al inconsciente colectivo y utilizaba las experiencias personales como parte integrante del conjunto de la personalidad.

La diferencia principal entre los dos, no obstante, reside en la división del inconsciente colectivo de Jung en fuerzas autónomas llamadas *arquetipos*, cada una de las cuales tiene vida y personalidad propias. Aunque existe un gran número de arquetipos en forma de imágenes vagas, solo unos pocos han evolucionado lo suficiente como para poder conceptualizarse. Los más importantes son la persona, la sombra, el ánima, el animus, la gran madre, el anciano sabio, el héroe y el sí mismo.

La persona

La parte de la personalidad que los individuos muestran al mundo se designa con el término **persona**, término bien escogido porque se refiere a la máscara que llevaban los actores de teatro en la antigüedad. Es probable que el concepto de persona de Jung surgiera de sus experiencias con su personalidad número uno, que tuvo que adaptarse al mundo exterior. Según Jung, cada uno de nosotros debe ejercer un papel concreto que viene dictado por la sociedad. De un médico se espera que adopte una actitud típica de "tratamiento de pacientes", un político debe mostrar a la sociedad un rostro que le permita ganarse la confianza y los votos de los ciudadanos, un actor muestra el estilo de vida que su público espera de él (Jung, 1950/1959).

Aunque la persona es una parte necesaria de nuestra personalidad, no debemos confundir nuestra faceta pública con nuestro sí mismo. Si nos identificamos demasiado con nuestra persona, no tendremos conciencia de nuestra individualidad y ello nos impedirá alcanzar la *autorrealización*. Es cierto que debemos reconocer el papel de la sociedad en la vida, pero si nos identificamos en exceso con nuestra persona, perderemos el contacto con nuestro sí mismo interior y dependeremos demasiado de las expectativas de la sociedad. Para alcanzar el equilibrio psicológico, afirmaba Jung, es necesario alcanzar un equilibrio entre las exigencias de la sociedad y nuestra individualidad. Ser ajenos a nuestra persona es subestimar la importancia de la sociedad, pero no ser conscientes de nuestra individualidad es convertirnos en una marioneta de la sociedad (Jung, 1950/1959).

Durante su distanciamiento de la realidad, entre 1913 y 1917, Jung luchó intensamente por mantener el contacto con su persona. Sabía que debía llevar una vida normal, y el trabajo y la familia le ofrecían ese contacto. A menudo tenía que decirse a sí mismo: "Tengo un título de medicina de una universidad suiza, debo ayudar a mis pacientes, estoy casado y tengo cinco hijos, vivo en el número 228 de la Seestrasse en Küsnacht" (Jung, 1961, p. 189). Estas charlas consigo mismo mantenían a Jung con los pies en el suelo y le aseguraban de que realmente existía.

La sombra

La **sombra**, el arquetipo de la oscuridad y la represión, representa las características que no queremos reconocer e intentamos ocultar a nosotros mismos y a los demás. La sombra está compuesta por tendencias moralmente inaceptables y una serie de cualidades constructivas y creativas que a nosotros mismos, sin embargo, nos cuesta reconocer (Jung, 1951/1959a).

Jung sostenía que, para alcanzar el equilibrio psicológico, debemos esforzarnos continuamente en conocer nuestra sombra y que esta búsqueda es nuestra *primera prueba de valor*. Es más fácil proyectar la cara oscura de nuestra personalidad sobre los demás para ver en ellos la fealdad y maldad

que nos negamos a ver en nosotros mismos. Aceptar la oscuridad dentro de nosotros es conseguir "ser conscientes de la sombra", pero lamentablemente, la mayoría de las personas nunca llegan a ser conscientes de su sombra y se identifican solo con la parte favorable de su personalidad. Estas personas no conscientes de la existencia de su sombra podrían, sin embargo, estar bajo su influjo y llevar una vida trágica, tropezándose continuamente con la "mala suerte" y cosechando frustración y desánimo (Jung, 1954/1959a).

En *Recuerdos, sueños, reflexiones* Jung (1961) relató un sueño que se produjo en el momento de su ruptura con Freud. En él su sombra, personificada por un salvaje de tez oscura, mataba al héroe, un hombre llamado Siegfried, que representaba al pueblo alemán. La interpretación que hizo Jung de este sueño es que ya no necesitaba a Sig Freud (Siegfried) y, por ello, su sombra llevó a cabo la constructiva tarea de eliminar al que fue su héroe.

El ánima

Como Freud, Jung afirmaba que todos los humanos son psicológicamente bisexuales y tienen una parte masculina y una parte femenina. La parte femenina de los hombres surge del inconsciente colectivo en forma de arquetipo y ofrece una enorme resistencia a la conciencia. Pocos hombres llegan a conocer bien su **ánima** porque esta tarea requiere una gran valentía y es incluso más difícil que ser conscientes de su sombra. Para dominar las proyecciones del ánima, los hombres deben superar barreras intelectuales, ahondar en los lugares más recónditos de su inconsciente y percibir la parte femenina de su personalidad.

Como comentamos en el texto introductorio de este capítulo, Jung se encontró por primera vez con su propia ánima durante el viaje a su psique inconsciente poco después de su ruptura con Freud. El proceso de conocer a su ánima fue la *segunda prueba de valor* para Jung, como todos los hombres, solo pudo reconocer su ánima después de haber aceptado la existencia de su sombra (Jung, 1954/1959a, 1954/1959b).

En *Recuerdos, sueños, reflexiones* Jung describió de manera gráfica esta experiencia. Intrigado por esta "mujer en su interior", (1961) llegó a la conclusión de que:

> [...] ella tenía que ser el "alma" en sentido primitivo y yo empecé a especular sobre las razones por las que el alma se había designado con el nombre de "ánima". ¿Por qué se pensó que era de género femenino? Más adelante llegué a percibir que este personaje femenino interior desempeña un papel típico, o arquetípico, en el inconsciente de los hombres y lo denominé "ánima". El personaje paralelo en el inconsciente de la mujer lo designé con el término "animus" (p. 186).

Jung afirmaba que el ánima procedía de las primeras experiencias de los hombres con mujeres, madres, hermanas y amantes, que se combinaban para formar una idea global de la mujer; entonces, este concepto global se insertaba en el inconsciente colectivo de todos ellos en forma del arquetipo del ánima. Desde la prehistoria, todos los hombres vienen al mundo con una idea preestablecida de la mujer que determina todas sus relaciones con el género femenino. Un hombre tiene una propensión especial a proyectar su ánima sobre su esposa o amante y a percibirla, no como es ella en realidad, sino como la han determinado su inconsciente personal y colectivo. Este ánima puede provocar muchos malentendidos en las relaciones entre hombres y mujeres, pero también puede ser el origen del seductor halo de misterio que tiene la mujer en la psique de los hombres (Hayman, 2001; Hillman, 1985).

Un hombre puede soñar con una mujer sin una imagen específica ni una identidad concreta, la mujer no representa a nadie que él conozca personalmente pero entra en su sueño desde las profundidades de su inconsciente colectivo. El ánima no tiene por qué aparecer en los sueños en forma de mujer y puede estar representada por un sentimiento o estado de ánimo (Jung, 1945/1953). Por tanto, el ánima influye en las emociones del hombre y es la explicación de ciertos estados de ánimo y sentimientos irracionales aunque, en esos momentos, los hombres raramente admiten que su parte femenina los está hechizando; en lugar de ello ignoran la irracionalidad de los sentimientos o intentan explicarlos de manera racional y masculina. En todo caso no admiten que un arquetipo autónomo, el ánima, pueda ser el origen de su estado de ánimo.

Jung explicó las características engañosas del ánima (1961) en su descripción de la "mujer en su interior" que le hablaba durante su viaje al inconsciente y mientras se planteaba si su trabajo era ciencia:

> Lo que decía el ánima me pareció muy astuto. Si hubiera pensado que estas fantasías del inconsciente eran arte, no habrían sido más convincentes que las percepciones visuales, como si hubiera estado viendo una película. No habría sentido ninguna obligación moral hacia él. El ánima podría, por tanto, haberme convencido fácilmente de que era un artista incomprendido y que mi naturaleza artística me daba derecho a ignorar la realidad. Si hubiera seguido escuchando su voz, sin duda algún día me habría dicho: "¿Crees que las estupideces a las que te dedicas son realmente arte? Pues te equivocas". Por tanto, las insinuaciones del ánima, portavoz del inconsciente, pueden destruir totalmente al hombre (p. 187).

El animus

El arquetipo masculino en las mujeres se denomina **animus**. Mientras el ánima representa los estados de ánimo y sentimientos irracionales, el animus simboliza el pensamiento y el razonamiento. Puede influir en el pensamiento de la mujer pero, en realidad no forma parte de ella, sino del inconsciente colectivo, y surge de los encuentros entre las mujeres y los

hombres prehistóricos. En toda relación entre un hombre y una mujer, esta corre el riesgo de proyectar las experiencias de sus antepasados remotos con padres, hermanos, amantes e hijos, sobre el desprevenido hombre. Además, sus experiencias personales con los hombres, enterradas en su inconsciente personal, influyen en sus relaciones con el sexo masculino. Si conectamos estas experiencias con las proyecciones del ánima del hombre y con las imágenes de su inconsciente personal, tendremos los ingredientes básicos de toda relación entre los dos sexos.

Jung afirmaba que el animus origina pensamientos y opiniones en las mujeres del mismo modo que el ánima genera sentimientos y estados de ánimo en los hombres. El animus explica también el pensamiento irracional y las opiniones ilógicas atribuidas con frecuencia a las mujeres. Muchas opiniones de las mujeres son objetivamente válidas, pero, según Jung, un análisis más detallado revela que estas opiniones no las desarrolló la mujer, sino que ya existían. Cuando una mujer está dominada por su animus, ningún llamamiento lógico o emocional puede eliminar sus opiniones prefabricadas (Jung, 1951/1959a). Como el ánima, el animus aparece en los sueños, las visiones y fantasías en forma personificada.

La gran madre

Existen dos arquetipos, la gran madre y el anciano sabio, que se derivan del ánima y el animus. Todos los individuos, hombres o mujeres, poseen el arquetipo de la **gran madre**. Este concepto preexistente de madre se asocia siempre con sentimientos por una parte positivos y por otra negativos; el mismo Jung (1954/1959c) habló de una "madre cariñosa y odiosa" (p. 82). La gran madre, por tanto, representa dos fuerzas opuestas: la fertilidad y el alimento, por un lado, y el poder y la destrucción, por otro. Puede dar y preservar la vida (fertilidad y alimento), pero también devorar o abandonar a sus crías (destrucción). Recordemos que Jung pensaba que su propia madre tenía dos personalidades: una afectuosa y protectora, y otra misteriosa, arcaica e inflexible.

Para Jung (1954/1959c), la noción de madre afectuosa y odiosa está sobrevalorada. "Todas esas influencias que, según la literatura, ejerce la madre sobre los hijos no proceden de la propia madre, sino del arquetipo proyectado sobre ella, que le da un trasfondo mitológico" (p. 83). En otras palabras, la profunda fascinación que sienten por la madre hombres y mujeres, a menudo en ausencia de una relación estrecha con su propia madre, era para Jung una prueba de la existencia del arquetipo de la gran madre.

El aspecto de fertilidad y alimentación del arquetipo de la gran madre está simbolizado por un árbol, un jardín, un campo arado, el mar, el cielo, el hogar, el campo, la iglesia y los objetos con una cavidad, como los hornos y utensilios de cocina. Dado que la gran madre también representa fuerza y destrucción, a veces está simbolizada por una madrina, la madre de Dios, la madre naturaleza, la madre Tierra, una madrastra o una bruja. Un ejemplo de las fuerzas opuestas de la fertilidad y la destrucción es la historia de Cenicienta, cuya hada madrina es capaz de crear para ella caballos, carrozas, una fiesta maravillosa y un apuesto príncipe; sin embargo, también puede destruir ese mundo a las doce en punto de la noche. Leyendas, mitos, creencias religiosas, arte y literatura están repletos de símbolos de la gran madre, una persona que es al mismo tiempo protectora y destructiva.

La fertilidad y la fuerza se unen para formar el concepto de *renacimiento*, que puede ser un arquetipo independiente, aunque su conexión con la gran madre es evidente. El renacimiento está representado por procesos como la reencarnación, el bautismo, la resurrección y la individuación o autorrealización. Individuos de todo el mundo están motivados por un deseo de renacimiento, es decir, alcanzar la autorrealización, el nirvana, el cielo o la perfección (Jung, 1952/1956, 1954/1959c).

El anciano sabio

El **anciano sabio**, arquetipo de la sabiduría y la razón, simboliza el conocimiento preexistente de los humanos sobre los misterios de la vida. Este conocimiento arquetípico, sin embargo, es inconsciente y no puede ser experimentado directamente por un individuo. Los políticos y otras personas que hablan de manera autoritaria, aunque no auténtica, suelen parecer sensatos y sabios para un público más que dispuesto a dejarse engañar por su propio arquetipo del anciano sabio. De manera similar, el hechicero de *El mago de Oz*, cuento de L. Frank Baum, era un excelente y fascinante orador cuyas palabras, sin embargo, no convencían a nadie. Un hombre o una mujer dominados por el arquetipo del anciano sabio podrían atraer a muchos seguidores usando verborrea que suena profunda pero que, en realidad, tiene poco sentido porque el inconsciente colectivo no puede transmitir directamente su sabiduría a cada individuo. Profetas políticos, religiosos y sociales que apelan a la razón y a las emociones (los arquetipos tienen siempre un aspecto emocional) están guiados por este arquetipo inconsciente. El peligro para la sociedad surge cuando las personas se dejan convencer por el pseudoconocimiento de un profeta persuasor y confunden la palabrería con el verdadero juicio. Recordemos que para Jung los sermones de su propio padre eran declamaciones sin mensaje que no estaban respaldadas por convicciones religiosas de peso.

El arquetipo del anciano sabio aparece personificado en los sueños en forma de padre, abuelo, profesor, filósofo, gurú, doctor o sacerdote. En los cuentos está representado por personajes como el rey, el sabio o el mago, que vienen en auxilio del atribulado protagonista y, gracias a su sabiduría, le ayudan a superar incontables desventuras. El anciano sabio también está simbolizado por la propia vida. La literatura está llena de historias de jóvenes que dejan su hogar, se

aventuran a explorar el mundo, sufren los avatares y penurias de la vida y adquieren, finalmente, un cierto grado de sabiduría (Jung, 1954/1959a).

El héroe

El arquetipo del **héroe** está representado en la mitología y la leyenda como una persona fuerte, que puede tener poderes sobrehumanos y que lucha contra el destino para conquistar o derrotar a las fuerzas del mal que aparecen en forma de dragones, monstruos, serpientes o demonios. Sin embargo, el héroe suele ser destruido por alguna persona o circunstancia aparentemente insignificante (Jung, 1951/1959b). Así, por ejemplo, Aquiles, el valeroso héroe de la guerra de Troya, murió debido a una flecha que se clavó en su único punto vulnerable, el talón. Por otra parte, Macbeth fue una figura heroica con un único y trágico defecto: la ambición, que fue también la fuente de su grandeza pero determinó su destino y su perdición. Las hazañas heroicas solo pueden ser realizadas por alguien que es vulnerable, como Aquiles o el personaje de cómic Superman, que sólo era sensible a la criptonita. Un personaje inmortal sin debilidades no puede ser un héroe.

La imagen del héroe toca un arquetipo dentro de nosotros, como demuestra nuestra fascinación por los héroes de películas, novelas, obras de teatro y series televisivas. Cuando el héroe vence al villano, nos libra de los sentimientos de impotencia y dolor, siendo al mismo tiempo el modelo de personalidad ideal (Jung, 1934/1954a).

El origen del motivo del héroe se remonta al principio de la historia de la humanidad, al despertar de la conciencia. Al vencer al villano, el héroe está venciendo simbólicamente la oscuridad de la inconciencia prehumana. La conciencia fue uno de los logros más grandes de nuestros antepasados y la imagen del héroe vencedor arquetípico representa la victoria sobre las fuerzas de las tinieblas (Jung, 1951/1959b).

El sí mismo

Jung afirmaba que cada persona posee una tendencia genética que lo impulsa hacia la evolución, la perfección y la plenitud, y denominó a esta disposición innata el yo. Es el arquetipo más completo de todos, el *arquetipo de arquetipos*, porque engloba a todos los demás y los une en el proceso de **autorrealización**. Como los otros, tiene componentes de la conciencia y el inconsciente personal, pero está formado sobre todo por imágenes del inconsciente colectivo.

Como arquetipo, el sí mismo está simbolizado por las ideas de perfección, plenitud y unidad de cada persona, pero su símbolo por excelencia es el **mándala**, que se representa mediante un círculo dentro de un cuadrado, un cuadrado dentro de un círculo, o cualquier otra combinación de figuras concéntricas. Representa los esfuerzos del inconsciente colectivo para lograr la unidad y el equilibrio.

El sí mismo incluye imágenes del inconsciente personal y colectivo y, por tanto, no debería confundirse con la conciencia. En la figura 4.1, la conciencia (el yo) está representada por el círculo exterior y es solo una pequeña parte de la personalidad; el inconsciente personal está representado por el círculo intermedio; el círculo interior representa el inconsciente colectivo; y el conjunto de los tres círculos simboliza el sí mismo. En este mándala solo se han dibujado cuatro arquetipos, la persona, la sombra, el animus y el ánima, y cada uno de ellos se ha representado, de forma idealizada, con el mismo tamaño. Para la mayoría de los individuos, la persona es más consciente que la sombra y la sombra puede ser más accesible para la conciencia que el ánima o el animus. Como se muestra en la figura 4.1, cada arquetipo tiene una parte consciente, una parte del inconsciente personal y una parte del inconsciente colectivo.

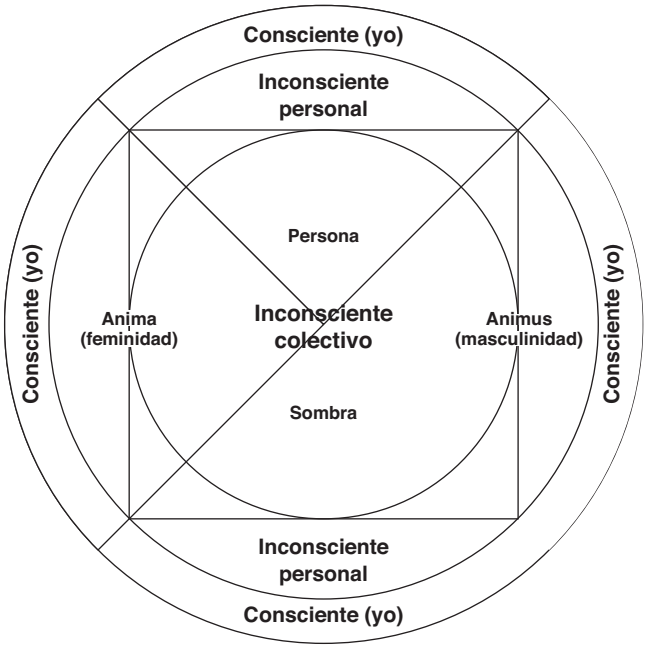


FIGURA 4.1 La personalidad según Jung.

El equilibrio entre la conciencia y el sí mismo, que se muestra en la figura 4.1, también es una idealización. Muchas personas tienen un exceso de conciencia y, por tanto, carecen de la "chispa vital" de la personalidad, es decir, no perciben la riqueza y la vitalidad de su inconsciente personal y, sobre todo, de su inconsciente colectivo. Por otro lado, las personas dominadas por su inconsciente suelen mostrar tendencias patológicas y personalidades desequilibradas (Jung, 1951/1959a).

Aunque el sí mismo casi nunca está perfectamente equilibrado, cada persona tiene en su inconsciente colectivo un concepto de sí misma perfecto y unificado. El mándala representa el sí mismo perfecto, el arquetipo de orden, unidad y totalidad. Dado que la autorrealización implica unidad y totalidad, está representada por el mismo símbolo que la perfección (el mándala), que a veces significa divinidad. En el

inconsciente colectivo, el sí mismo aparece como una personalidad ideal, a veces en forma de Jesucristo, Buda, Krishna u otras figuras deificadas.

Jung encontró pruebas de la existencia del arquetipo del sí mismo en los símbolos del mándala que aparecen en sueños y fantasías de personas que nunca han sido conscientes de su significado. En el pasado de la humanidad, las personas produjeron innumerables mándalas sin haber captado toda su trascendencia. Jung (1951/1959a) aseguraba que cuando los pacientes psicóticos atraviesan un periodo de trastornos psíquicos graves, en sus sueños aparece un número cada vez mayor de motivos de mándalas y, según él, esta experiencia es una prueba más de que las personas luchan por alcanzar el orden y el equilibrio. Es como si el símbolo inconsciente de orden contrapesara la manifestación consciente de desorden.

En resumen, el sí mismo abarca la mente consciente e inconsciente y unifica los elementos opuestos de la psique, las fuerzas masculina y femenina, el bien y el mal, la luz y la oscuridad. Estos elementos opuestos se suelen representar mediante el yin y el yang (véase la figura 4.2), mientras que el sí suele estar simbolizado por el mándala. Este motivo significa unidad, totalidad y orden, es decir, autorrealización. La autorrealización total es difícil de alcanzar, pero existe como ideal en el inconsciente colectivo de todos los individuos. Para hacer realidad o sentir plenamente el sí mismo, las personas deben superar su miedo al inconsciente, impedir que su persona domine su personalidad, reconocer la parte oscura de sí mismos (su sombra) y armarse de valor para hacer frente a su ánima o animus.

En una ocasión, durante su crisis de los cuarenta, Jung tuvo una visión en la que se encontraba con un anciano barbudo que vivía con una hermosa joven ciega y una gran serpiente negra. El anciano le explicó que era Elías y que la joven era Salomé, ambos personajes bíblicos. Elías estaba dotado de una gran inteligencia, aunque Jung no lo entendía bien. Salomé le inspiró desconfianza, mientras que la serpiente se mostraba muy cariñosa con él. Cuando tuvo esta visión, Jung no pudo comprender su significado, pero muchos años después llegó a ver a los tres personajes como arquetipos. Elías representaba al anciano sabio, aparentemente inteligente, pero muy poco sensato, la ciega Salomé representaba el ánima, bella y seductora, pero incapaz de percibir el significado de las cosas, y la serpiente era el equivalente del héroe, que mostraba una gran simpatía por Jung, el héroe de la visión. Jung (1961) pensó que debía identificar estas imágenes inconscientes para mantener su propia identidad y no perderse en las poderosas fuerzas del inconsciente colectivo. Más adelante escribiría:

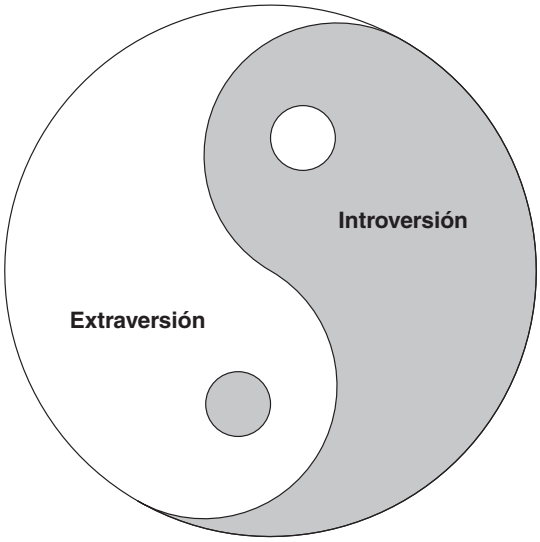


FIGURA 4.2 El yin y el yang.

> Lo fundamental es distanciarse de estos contenidos inconscientes mediante la personificación y, al mismo tiempo, conectarlos con la conciencia. Esta técnica permite despojarlos de su fuerza. No es difícil personificarlos, pues siempre tienen un cierto grado de autonomía, una identidad independiente de ellos mismos. Es muy difícil aceptar esta autonomía pero, precisamente, el hecho de que el inconsciente se presente de esta manera nos brinda la mejor forma de controlarlo (p. 187).

Dinámicas de la personalidad

En este apartado sobre las dinámicas de la personalidad analizaremos las ideas de Jung sobre *causalidad* y *teleología*, y sobre la *progresión* y la *regresión*.

Causalidad y teleología

¿La motivación surge de las causas del pasado o de objetivos teleológicos? Jung insistió en que procede de ambos. La perspectiva *causal* considera que los hechos del presente tienen su origen en experiencias del pasado. Freud adoptó un punto de vista causal para explicar el comportamiento adulto mediante las experiencias de la infancia (véase el capítulo 2). Jung criticó la parcialidad de Freud al dar tanta importancia a la causalidad e insistió en que esta no podía explicar toda la motivación. En cambio, la *teleología* sostiene que los hechos del presente están motivados por objetivos y aspiraciones futuros que orientan el destino de las personas. Adler adoptó esta perspectiva y, según él, las personas estarían motivadas por las percepciones conscientes e inconscientes de objetivos ficticios (véase el capítulo 3). Jung fue menos crítico con Adler que con Freud, pero insistió en que la conducta humana está determinada por fuerzas *tanto* causales *como* teleológicas y que las primeras deben equilibrarse con las segundas.

La importancia que daba Jung a este equilibrio se manifiesta en su concepto de los sueños. Él coincidía con Freud en que muchos sueños proceden de hechos pasados, es decir,

están causados por experiencias anteriores pero, por otro lado, afirmaba que algunos sueños pueden ayudar a las personas a tomar decisiones sobre el futuro, como sus sueños con grandes descubrimientos en ciencias naturales que lo llevaron a elegir la profesión de médico.

Progresión y regresión

Para alcanzar la autorrealización, las personas deben adaptarse no solo a su entorno exterior, sino también a su mundo interior. La adaptación al mundo exterior implica el avance de energía psíquica y se denomina **progresión**, mientras que la adaptación al mundo interior conlleva un retroceso de energía psíquica y se denomina **regresión**. Tanto la progresión como la regresión son fundamentales para el crecimiento o la autorrealización de los individuos.

La progresión predispone a las personas para reaccionar de manera coherente a un conjunto de condiciones del entorno, mientras que la regresión es un paso hacia atrás necesario para alcanzar un objetivo. La regresión activa la psique inconsciente, que ofrece una ayuda fundamental para la resolución de la mayoría de los problemas. Por separado, ni la progresión ni la regresión conducen al crecimiento. Cada una de ellas provocaría demasiada desigualdad e imposibilitaría la adaptación; pero la combinación de las dos puede activar el proceso de desarrollo de una personalidad equilibrada (Jung, 1928/1960).

Un ejemplo de regresión lo constituye la crisis de los cuarenta de Jung, durante la cual su vida psíquica se replegó hacia el inconsciente alejándose de todo logro exterior. Empleaba la mayor parte de su energía en el conocimiento de su psique inconsciente y apenas escribía o daba clases. La regresión dominaba su vida, mientras que la progresión dejó prácticamente de existir. Más adelante saldría de este periodo con un mayor equilibrio psicológico y de nuevo volvería a interesarse por el mundo exterior. Sin embargo, sus experiencias regresivas con el mundo interno produjeron cambios permanentes y profundos en él. Para Jung (1961) el paso regresivo es necesario para conseguir una personalidad equilibrada y acercarse a la autorrealización.

Tipos psicológicos

Además de los niveles de la psique y las dinámicas de la personalidad, Jung identificó varios tipos psicológicos que surgen de la unión de dos *actitudes* básicas, introversión y extraversión, y cuatro *funciones* independientes: pensamiento, sentimiento, percepción e intuición.

Actitudes

Jung (1921/1971) definió la **actitud** como una predisposición a actuar o reaccionar de un modo característico e insistió en que cada persona tiene una actitud *introvertida* y una *extravertida*, aunque una puede ser consciente mientras la otra es inconsciente. Como sucede con otras fuerzas opuestas en la psicología analítica, la introversión y la extraversión se compensan mutuamente, lo cual se puede ilustrar mediante el motivo del yin y el yang (véase la figura 4.2).

Introversión

Según Jung, la **introversión** es la proyección interior de la energía psíquica, con una orientación hacia lo subjetivo. Los introvertidos están en armonía con su mundo interior, con todas sus inclinaciones, fantasías, sueños y percepciones individualizadas. Obviamente, estas personas perciben el mundo exterior, pero lo hacen de manera selectiva y con su propia visión subjetiva (Jung, 1921/1971).

La vida de Jung contiene dos episodios en los que la introversión era claramente la actitud predominante. El primero se produjo al principio de su adolescencia, cuando tuvo conocimiento de la existencia de su personalidad número dos, que iba más allá de su personalidad extravertida. El segundo episodio tuvo lugar durante la confrontación con su inconsciente en la madurez, cuando mantuvo conversaciones con su ánima, tuvo sueños estrambóticos y visiones extrañas que eran el "material de las psicosis" (Jung, 1961, p. 188). Durante la crisis de los cuarenta, sus fantasías eran personales y subjetivas. Otras personas, incluida su esposa, no podían comprender exactamente lo que le pasaba, y solo Toni Wolff parecía poder ayudarle a salir de su confrontación con el inconsciente. Durante esta confrontación introvertida, Jung abandonó prácticamente su actitud extravertida u objetiva. Dejó de tratar a sus pacientes, renunció a su cargo en la Universidad de Zúrich, dejó de escribir y durante tres años se vio "totalmente incapaz de leer un libro científico" (p. 193). Estaba descubriendo el polo introvertido de su existencia.

Sin embargo, los descubrimientos de Jung no se debieron totalmente a la introversión. Sabía que si no mantenía ningún contacto con el mundo exterior, corría el riesgo de quedar completamente poseído por su mundo interior por lo que, temeroso de caer en un estado de psicosis total, se obligó a llevar una vida lo más normal posible con su familia y su profesión. De esta manera, Jung superó su viaje interior y logró un equilibrio entre sus polos introvertido y extravertido.

Extraversión

A diferencia de la introversión, la **extraversión** se caracteriza por la proyección de la energía psíquica hacia el exterior, de tal modo que la persona se orienta hacia lo objetivo y se distancia de lo subjetivo. Los extravertidos están más influidos por el entorno que por su mundo interior, tendiendo a buscar una actitud objetiva y a eliminar la subjetiva. Como la personalidad número uno de la infancia de Jung, son pragmáticos y se aferran a las realidades cotidianas y, al mismo tiempo, desconfían en exceso de las actitudes subjetivas, ya sean las suyas o las de otras personas.

En resumen, las personas no son ni totalmente introvertidas ni totalmente extravertidas. Las personas introvertidas son como un balancín desequilibrado con un peso grande en uno de los extremos y un peso muy ligero en el otro (véase la figura 4.3 A). En cambio, las personas extravertidas están desequilibradas en el otro sentido: su actitud extravertida predomina por encima de la introvertida, que es insignificante (véase la figura 4.3 B). Las personas psicológicamente equilibradas alcanzan una medida entre las dos actitudes y aceptan tanto su mundo interior como el exterior (véase la figura 4.3 C).

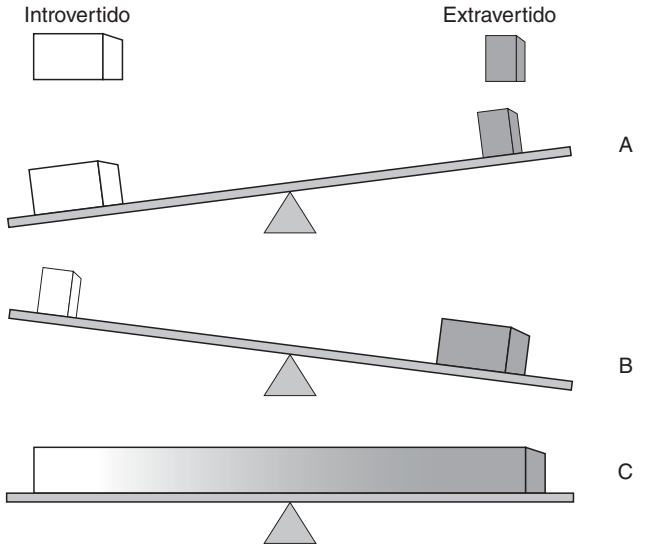


FIGURA 4.3 El equilibrio entre la introversión y la extraversión.

En el capítulo 3 explicamos que Adler creó una teoría de la personalidad bastante opuesta a la de Freud. ¿Cómo valoró Jung estas dos teorías en los parámetros de la extraversión y la introversión? Jung (1921/1971) afirmó que "el punto de vista de Freud es fundamentalmente extravertido, el de Adler, introvertido" (p. 62). Nuestras semblanzas biográficas de Freud y Adler revelan que, al parecer, fue más bien al contrario: Freud era más bien introvertido, lo que concuerda con sus sueños y fantasías, mientras que Adler era extravertido y se sentía mejor en grupo, cantando canciones y tocando el piano en las cafeterías de Viena. Sin embargo, Jung sostenía que la teoría de Freud era extravertida porque reducía las experiencias al mundo exterior del sexo y la agresividad y que la teoría de Adler era introvertida porque hacía hincapié en las ficciones y percepciones subjetivas. Obviamente, para Jung, su propia teoría representaba el equilibrio, porque contemplaba tanto lo objetivo como lo subjetivo.

Funciones

Tanto la introversión como la extraversión se pueden combinar con una o varias de las cuatro funciones, dando lugar a ocho orientaciones o **tipos** posibles. Las cuatro funciones, percepción, pensamiento, sentimiento e intuición, se pueden definir brevemente como sigue: la percepción nos dice que algo existe, el pensamiento nos permite reconocer su significado, el sentimiento nos indica su valor o importancia y la intuición nos permite conocerlo sin saber cómo lo conocemos.

Pensamiento

La actividad intelectual y lógica que genera cadenas de ideas se llama **pensamiento**. El pensamiento puede ser extravertido o introvertido, según la actitud básica de cada individuo.

Las personas de *pensamiento extravertido* se basan en ideas concretas pero también pueden usar ideas abstractas si estas proceden de otras personas, por ejemplo, sus padres o profesores. Los matemáticos e ingenieros suelen usar el pensamiento extravertido en su trabajo, al igual que los contadores porque para realizar su trabajo deben ser objetivos y no subjetivos. No obstante, no todos los pensamientos objetivos resultan productivos ya que, sin un mínimo de interpretación personal, las ideas se reducen a hechos conocidos de antemano, sin originalidad ni creatividad (Jung, 1921/1971).

Las personas de *pensamiento introvertido* reaccionan a los estímulos externos, pero su interpretación de los hechos está más influida por el significado interno que llevan consigo que por los hechos objetivos en sí mismos. Los inventores y filósofos suelen aplicar el pensamiento introvertido porque reaccionan al mundo exterior de una manera muy subjetiva y creativa, ofreciendo interpretaciones nuevas para hechos ya existentes. Llevado al extremo, el pensamiento introvertido puede provocar pensamientos místicos improductivos, tan personales que resultan inútiles para cualquier otro individuo (Jung, 1921/1971).

Sentimiento

Jung usó el término **sentimiento** para describir el proceso de evaluación de una idea o hecho. Tal vez una palabra más acertada habría sido *valoración*, que se presta menos a confusión con los términos percepción o intuición. Por ejemplo, cuando alguien dice "siento que esta superficie es suave", está usando su percepción, y cuando dice "siento que hoy es mi día de suerte" está usando su intuición, no su capacidad de evaluación.

El sentimiento debe diferenciarse de la emoción; es la evaluación de cada actividad consciente, incluso las que nos resultan indiferentes. La mayoría de estas evaluaciones no tienen contenido emocional pero pueden convertirse en emociones si su intensidad aumenta hasta el punto de provocar cambios fisiológicos en la persona. Sin embargo, el Sentimiento no es la única función que puede generar una emoción: cualquiera de las cuatro funciones puede derivar en una emoción cuando su intensidad aumenta.

Las personas de *sentimientos extravertidos* usan datos objetivos para sus evaluaciones. No se guían tanto por su

opinión subjetiva, sino por valores externos y criterios de opinión generalizados. Son muy sociables; por ello son muy apreciadas y tienen facilidad de palabra, pero, en su afán por adaptarse a las normas sociales, pueden parecer artificiales, superficiales y poco fiables. Sus opiniones tendrán siempre un elemento de falsedad fácilmente reconocible. Las personas de sentimientos extravertidos suelen dedicarse a los negocios o a la política porque estas profesiones exigen y premian la formulación de opiniones basadas en información objetiva (Jung, 1921/1971).

Las personas de *sentimientos introvertidos* basan sus opiniones en percepciones subjetivas más que en hechos objetivos. Los críticos de arte utilizan mucho este sentimiento introvertido para formular juicios de valor a partir de datos subjetivos personales. Estas personas tienen una conciencia individualizada, una conducta taciturna y una psique insondable, no aceptan las opiniones y creencias tradicionales y su indiferencia casi total hacia el mundo objetivo (incluidas las personas) suele provocar que quienes están a su lado se sientan incómodos y adopten una actitud distante (Jung, 1921/1971).

Percepción

La función que recibe estímulos físicos y los transmite a la conciencia perceptiva se llama **percepción**. La percepción no es idéntica al estímulo físico: es la detección de los impulsos sensoriales por parte del individuo. Las percepciones no dependen del pensamiento o la opinión, sino que existen como hechos absolutos y básicos dentro de cada persona.

Las personas de *percepción extravertida* captan los estímulos externos de manera objetiva, obteniendo una visión muy parecida a la realidad. Sus opiniones subjetivas apenas influyen en sus percepciones. Esta capacidad resulta fundamental en profesiones como las de corrector de estilo, pintor, catador de vinos, o cualquier otra que exija criterios de percepción congruentes con los de la mayoría (Jung, 1921/1971).

Las personas de *percepción introvertida* están influidas en gran medida por sus percepciones subjetivas de estímulos visuales, auditivos, gustativos, táctiles, etc. Se dejan guiar por su interpretación de los estímulos sensoriales más que por los propios estímulos. Los retratistas, sobre todo aquellos cuyas pinturas son muy personales, adoptan claramente una actitud de percepción introvertida. Dan una interpretación subjetiva a fenómenos objetivos, pero pueden comunicar sus mensajes a los demás, no obstante, una actitud de percepción subjetiva llevada al extremo puede derivar en alucinaciones o expresiones verbales esotéricas e incomprensibles (Jung, 1921/1971).

Intuición

La **intuición** consiste en la percepción más allá de la conciencia. Como con la percepción, se basa en la apreciación de hechos absolutos y básicos, que proporcionan la materia prima para el pensamiento y la formación de opinión. La intuición se diferencia de la percepción en que es más creativa y suele añadir o eliminar elementos de la percepción consciente.

Las personas *intuitivas extravertidas* se guían por los hechos del mundo exterior, sin embargo, no los perciben completamente, sino más bien de manera subliminal. Como los estímulos sensoriales intensos interfieren con la intuición, las personas intuitivas eliminan muchas de sus percepciones y se guían por conjeturas y presentimientos que no concuerdan con los datos sensoriales. Un ejemplo de perfil intuitivo extravertido podrían ser los inventores, que deben bloquear los datos sensoriales que puedan distraerlos y concentrarse en encontrar soluciones inconscientes para problemas objetivos. Pueden crear objetos que cubren una necesidad de la que hasta entonces pocos eran conscientes.

Las personas *intuitivas introvertidas* se guían por la percepción inconsciente de hechos que son básicamente subjetivos y tienen poco o ningún parecido con la realidad externa. Sus percepciones intuitivas subjetivas suelen ser muy intensas y pueden inspirar decisiones de gran magnitud. Las personas intuitivas introvertidas, como los místicos, profetas, artistas surrealistas o fanáticos religiosos, suelen parecer extraños a los individuos de otros tipos que no comprenden sus motivos. Según Jung (1921/1971) puede suceder que las personas intuitivas introvertidas no comprendan claramente sus propias motivaciones; sin embargo, estas los conmueven profundamente (la tabla 4.1 contiene los ocho tipos propuestos por Jung, con ejemplos de cada uno de ellos).

Las cuatro funciones suelen aparecer en orden jerárquico, una ocupando una posición *superior*, otra una posición *secundaria* y las otras dos en posiciones *inferiores*. La mayo-

TABLA 4.1

Ejemplos de los ocho tipos propuestos por Jung

Funciones	Actitudes	
	Introversión	**Extraversión**
Pensamiento	Filósofos, científicos teóricos, cierto tipo de inventores	Científicos investigadores, contadores, matemáticos
Sentimiento	Críticos de cine de arte, valuadores de arte	Valuadores de propiedades inmobiliarias, críticos de cine comercial
Percepción	Artistas, músicos académicos	Catadores de vino, correctores de estilo, músicos populares, pintores
Intuición	Profetas, místicos, fanáticos religiosos	Cierto tipo de inventores, reformadores religiosos

ría de las personas cultivan solo una función, de modo que abordan una situación basándose en la función dominante o superior, algunas personas desarrollan dos funciones y unos pocos individuos muy maduros han cultivado tres. Una persona que en teoría ha alcanzado la autorrealización o individuación tendría las cuatro funciones bien desarrolladas.

Desarrollo de la personalidad

Según Jung, la personalidad se desarrolla pasando por una serie de fases que culminan con la individuación o autorrealización. A diferencia de Freud, él hizo hincapié en la segunda parte de la vida, el periodo posterior a los 35 o 40 años, cuando una persona tiene la posibilidad de reunir los diversos aspectos de la personalidad y alcanzar la autorrealización. Sin embargo, la posibilidad de que se produzcan reacciones inflexibles o degeneración también está presente en ese periodo. La salud mental de las personas de edad mediana está relacionada con su capacidad para conseguir un equilibrio entre los polos opuestos de los diversos procesos. Esta capacidad es proporcional al éxito obtenido durante su viaje por las fases anteriores de la vida.

Fases de desarrollo

Jung agrupó las fases de vida en cuatro periodos generales: *infancia*, *juventud*, *madurez* y vejez. Comparó la vida con el curso del Sol en el cielo a lo largo del día, donde su brillo representa la conciencia. El sol del alba es la infancia, llena de potencial, pero con poco brillo (conciencia); el sol matutino es la juventud, en ascenso hacia el cenit, pero sin conciencia del inminente declive; el sol de las primeras horas de la tarde es la madurez, brillante como el sol de las últimas horas de la mañana, pero orientado hacia el crepúsculo; el sol vespertino es la vejez, con la antes brillante conciencia ahora muy atenuada (véase la figura 4.4). Jung (1931/1960a) sostenía que los valores, los ideales y las formas de conducta adecuados para la primera parte de la vida son inadecuados para la segunda y que las personas deben aprender a encontrar un nuevo significado para los últimos años de su vida.

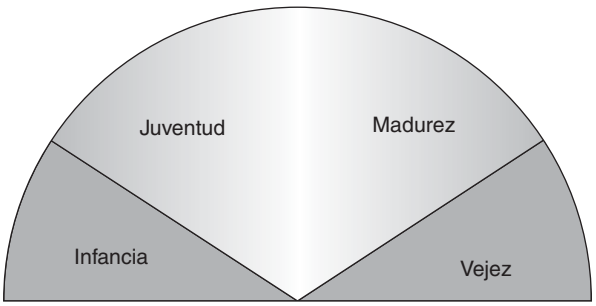


FIGURA 4.4 Jung compara las fases de la vida con el recorrido del Sol en el cielo en el curso de un día. El brillo del Sol representa la conciencia.

Infancia

Jung dividió la infancia en tres subfases: (1) la anárquica, (2) la monárquica y (3) la dual. La *fase anárquica* se caracteriza por una conciencia caótica y esporádica. Pueden existir "islas de conciencia", pero existen pocas conexiones entre estas islas. A veces las experiencias de la fase anárquica entran en la conciencia como imágenes primitivas y no se pueden verbalizar con precisión.

La *fase monárquica* de la infancia se caracteriza por el desarrollo del yo y el inicio del pensamiento lógico y verbal. Durante este periodo los niños tienen una percepción objetiva de sí mismos y a menudo hablan de ellos en tercera persona. Las islas de conciencia se hacen más grandes y numerosas y están habitadas por un yo rudimentario. Aunque el yo se percibe como un objeto, aún no es consciente de sí mismo como observador.

El yo como observador surge durante la *fase dual*, cuando se divide en yo objetivo y yo subjetivo. Ahora los niños hablan de sí mismos en primera persona y son conscientes de su existencia como individuos autónomos. Durante la fase dual, las islas de conciencia se convierten en amplias extensiones de tierra, habitadas por un yo que se reconoce a sí mismo como objeto y sujeto (Jung, 1931/1960a).

Juventud

El periodo desde la pubertad hasta la madurez se denomina juventud. Los jóvenes se esfuerzan por conseguir la independencia psíquica y física de sus padres, encontrar pareja, formar una familia y encontrar un lugar en el mundo. Según Jung (1931/1960a), la juventud es, o debería ser, un periodo de actividad creciente, maduración sexual, desarrollo de la conciencia y reconocimiento de que la época dorada de la infancia se fue y nunca más volverá. La principal dificultad durante esta fase es vencer la tendencia natural (también presente en la madurez y más adelante) a aferrarse a la conciencia limitada de la infancia, evitando así los problemas del periodo de la vida actual, este deseo de vivir en el pasado se llama el *principio conservador*.

Una persona madura o anciana que intenta mantener los valores de la juventud deberá enfrentarse a la segunda mitad de su vida paralizada, con pocas posibilidades de alcanzar la autorrealización y sin capacidad para establecer nuevos objetivos y buscar nuevos significados para su vida (Jung, 1931/1960a).

Madurez

Para Jung la madurez inicia aproximadamente a los 35-40 años, cuando el sol ya ha pasado el cenit y comienza su descenso. Aunque este declive puede hacer que las personas maduras se muestren cada vez más preocupadas, la madurez es también un periodo de un enorme potencial.

Si las personas maduras se aferran a los valores sociales y morales de fases anteriores de su vida, intentarán mantener

a toda costa su atractivo y su forma física. Al descubrir que sus ideales cambian, podrían luchar desesperadamente por conservar un aspecto y estilo de vida juveniles. La mayoría de nosotros, escribió Jung (1931/1960a), no estamos preparados para "dar el paso hacia el atardecer de la vida y, lo que es peor, damos este paso con la falsa suposición de que nuestros ideales nos seguirán sirviendo como hasta entonces [...] no podemos vivir el atardecer de la vida según el plan de la mañana; porque lo que era grande en la mañana será pequeño en el atardecer, y lo que en la mañana era cierto en el atardecer se habrá convertido en una mentira" (p. 399).

¿Cómo se puede vivir la madurez de manera plena? Las personas que durante la juventud no han utilizado los valores de la infancia o la madurez estarán preparadas para avanzar hacia esta fase y vivirla plenamente, podrán renunciar a los objetivos extravertidos de la juventud y avanzar en la dirección introvertida con una mayor conciencia. Su salud mental no es mejor porque tengan más éxito en los negocios, más prestigio social o más satisfacciones en la vida familiar. Deben mirar hacia el futuro con esperanza y expectativas, renunciar al estilo de vida juvenil y descubrir un nuevo significado en la madurez. Este paso suele implicar, aunque no siempre, la adopción de creencias religiosas, sobre todo la fe en que hay vida después de la muerte (Jung, 1931/1960a).

Vejez

Al acercase el anochecer de la vida, las personas sufren una disminución de la conciencia, igual que la luz y el calor del Sol se reducen en el crepúsculo. Si alguien tiene miedo de vivir durante sus primeros años, casi seguro tendrá miedo de morir durante los últimos. El miedo a la muerte suele considerarse normal, pero Jung afirmó que la muerte es la meta de la vida y que esta solo puede ser plena si consideramos la muerte bajo esta perspectiva. En 1934, con 60 años, Jung escribió:

> Por lo general, nos aferramos al pasado y a la ilusión de la juventud. La vejez es muy impopular. Nadie parece darse cuenta de que no saber envejecer es tan absurdo como no ser capaz de crecer y dejar de usar los zapatos de niño. Un hombre de treinta años infantil es sin duda lamentable, pero un septuagenario juvenil, ¿no les parece delicioso? Y, sin embargo, ambos son retorcidas monstruosidades psicológicas. Un hombre joven que no lucha ha perdido la mejor parte de su juventud y un anciano que no sabe cómo escuchar los secretos de los arroyos que caen de las cimas a los valles, no tiene sentido, es una momia espiritual, una reliquia inmóvil del pasado (Jung, 1934/1960, p. 407).

La mayoría de los pacientes de Jung eran personas maduras o mayores, y muchas de ellas mostraban una tendencia a volver al pasado, se aferraban desesperadamente a objetivos y estilos de vida anteriores y su vida no tenía rumbo. Jung trató a estas personas ayudándolas a buscar nuevos objetivos y encontrar significado a la vida dando primero un significado a la muerte. Realizaba este tratamiento mediante la interpretación de los sueños, porque los sueños de las personas mayores suelen estar llenos de símbolos de renacimiento, como largos viajes o cambios de lugar de residencia. Jung usó estos y otros símbolos para determinar las actitudes inconscientes de los pacientes respecto a la muerte y ayudarlos a encontrar una filosofía de vida con significado (Jung, 1934/1960).

Autorrealización

El renacimiento psicológico, también llamado *autorrealización* o **individuación**, es el proceso de llegar a ser un individuo o persona plena (Jung, 1939/1959, 1945/1953). La psicología analítica es fundamentalmente una psicología de polos opuestos y la autorrealización es el proceso de integrarla en un individuo homogéneo. Este proceso de "lograr una identidad propia" significa que todos los componentes psicológicos de la persona funcionan como una unidad, sin ningún proceso psíquico atrofiado. Las personas que pasan por este proceso logran ser conscientes de su yo, minimizan su persona, reconocen su ánima o animus, y adquieren un equilibrio factible entre la introversión y la extraversión. Además, estos individuos autoconscientes elevan las cuatro funciones a una categoría superior, un logro sumamente difícil.

La autorrealización es muy poco frecuente y solo la consiguen las personas capaces de asimilar su inconsciente en el conjunto de su personalidad. Aceptar el inconsciente es un proceso difícil que exige valor para enfrentarse a la naturaleza maligna de nuestra sombra y aún mayor fortaleza para aceptar nuestra parte femenina o masculina. Este proceso casi nunca se consigue realizar antes de la madurez y solo lo alcanzan hombres y mujeres que son capaces de eliminar el yo como aspecto dominante de la personalidad y sustituirlo por el sí mismo. La persona autorrealizada debe permitir que el sí mismo inconsciente sea el centro de su personalidad. Limitarse a ampliar la conciencia es amplificar el yo para dar lugar a una persona desequilibrada que carece de la chispa vital de la personalidad. La persona autorrealizada no está dominada ni por los procesos inconscientes ni por el yo consciente, y consigue un equilibrio entre todos los aspectos de su personalidad.

Las personas realizadas saben cómo hacer frente a sus mundos exterior e interior. A diferencia de los individuos con trastornos psicológicos, viven en el mundo real y hacen las concesiones que este requiera, pero en contraste con la mayoría de personas, son conscientes del proceso regresivo que conduce al autodescubrimiento. Al considerar las imágenes inconscientes como material potencial para una nueva vida psíquica, las personas realizadas aceptan estas imágenes tal y como aparecen en sus sueños y reflexiones introspectivas (Jung, 1939/1959; 1945/1953).

Métodos de investigación de Jung

Jung recopiló datos más allá del campo de la psicología para construir su concepto de humanidad. No se disculpó por sus incursiones en los terrenos de la sociología, la historia, la antropología, la biología, la física, filología, la religión, la mitología y la filosofía. Creía firmemente que el estudio de la personalidad no era patrimonio exclusivo de ninguna disciplina y que la persona en su totalidad solo se podía entender buscando el conocimiento dondequiera que estuviera. Como Freud, Jung defendió una y otra vez su condición de investigador científico, evitando las etiquetas de místico y filósofo. En una carta a Calvin Hall, con fecha del 6 de octubre de 1954, Jung defendía: "Si me llamas ocultista porque estoy investigando con rigor *las fantasías religiosas, mitológicas, folclóricas y filosóficas* en los individuos modernos y los textos antiguos, entonces deberás admitir que *Freud era un pervertido sexual* porque hacía lo mismo con las fantasías sexuales" (Jung, 1975, p. 186). Sin embargo, Jung aseguró que la psique no se podía entender solo con el intelecto, sino que debía ser captada por la persona en su totalidad. En la misma línea, en una ocasión afirmó: "No todo lo que produzco sale de mi cabeza, gran parte procede también del corazón" (Jung, 1943/1953, p. 116).

Jung recopiló datos para sus teorías de lecturas de diversas disciplinas, pero también utilizó datos procedentes del test de asociación de palabras, del análisis de los sueños, de la imaginación activa y de la psicoterapia. Esta información la complementaba con lecturas sobre *alquimia* medieval, fenómenos ocultos o cualquier otra materia, en un esfuerzo por confirmar las hipótesis de la psicología analítica.

Test de asociación de palabras

Jung no fue el primero que usó el test de asociación de palabras, pero se le puede reconocer el mérito de haber contribuido a su desarrollo y perfeccionamiento. Utilizó por primera vez esta técnica en el año 1903, cuando trabajaba como asistente psiquiátrico en Burghöltzli, y dio conferencias sobre dicho test durante su viaje con Freud a Estados Unidos en 1909, sin embargo, lo usó pocas veces en el resto de su trayectoria profesional. Pese a esta falta de interés, el test sigue estando muy vinculado al nombre de Jung.

Su intención al usar el test de asociación de palabras era demostrar la validez de la hipótesis de Freud según la cual el inconsciente opera como un proceso autónomo. Sin embargo, la función básica del test en la psicología junguiana actual es revelar complejos provistos de carga emocional. Como se indicó en el apartado sobre los niveles de la psique, un complejo es un conglomerado de imágenes individualizadas provistas de carga emocional y agrupadas en torno a un núcleo central. El test de asociación de palabras está basado en el principio de que los complejos generan respuestas emocionales mensurables.

Para aplicar el test, Jung solía usar una lista de unas 100 palabras estímulo escogidas y organizadas para provocar una reacción emocional y le pedía al paciente que respondiera a cada una con la primera palabra que se le viniera a la mente. Jung grababa cada respuesta verbal, el tiempo que tardaba el paciente en dar la respuesta, el ritmo de la respiración y la resistencia eléctrica de la piel. Por lo general, repetía el experimento para comprobar la coherencia de los datos.

Ciertos tipos de reacciones indican que la palabra estímulo ha entrado en contacto con el complejo. Entre las respuestas críticas cabe citar la limitación de la respiración, cambios galvánicos de la piel, reacciones retardadas, respuestas múltiples, falta de atención a las instrucciones, incapacidad para pronunciar una palabra usual, imposibilidad de respuesta e incoherencia entre los datos del primer y segundo test. Otras reacciones relevantes son rubor, tartamudeo, risa, tos, suspiros, carraspeos, gritos, movimiento excesivo y repetición de la palabra estímulo. Cualquiera o una combinación de estas reacciones podrían indicar que ha habido contacto con un complejo (Jung, 1935/1968; Jung y Riklin, 1904/1973).

Análisis de los sueños

Jung estaba de acuerdo con Freud en que los sueños tienen un significado y que se deben tener en cuenta y también coincidía con él en que los sueños surgen de las profundidades del inconsciente y que su significado latente está expresado de forma simbólica. Sin embargo, no estaba de acuerdo con la idea de Freud de que casi todos los sueños son cumplimientos de deseos y que la mayoría de los símbolos de los sueños representan impulsos sexuales. Jung (1964) afirmaba que las personas usan símbolos para representar una variedad de conceptos, no solo de tipo sexual, a fin de comprender las "innumerables cosas que van más allá del alcance del conocimiento humano" (p. 21). Los sueños son nuestro intento inconsciente y espontáneo de conocer lo que no puede ser conocido, de comprender una realidad que solo se puede expresar de manera simbólica.

El propósito de la interpretación de los sueños de Jung es sacar a la luz elementos del inconsciente personal y colectivo e integrarlos en la conciencia para facilitar el proceso de autorrealización. El terapeuta que aplica las técnicas de Jung debe comprender que los sueños a menudo tienen una función compensadora, es decir, los sentimientos y opiniones no expresados cuando estamos despiertos encontrarán una válvula de escape en los sueños. Jung afirmaba que la condición natural de los humanos es avanzar hacia la autorrealización; por tanto, si la vida consciente de una persona está incompleta en un aspecto concreto, el yo inconsciente de esa persona intentará completarla a través del proceso del sueño. Por ejemplo, si el ánima de un hombre no tiene un desarrollo consciente, se expresará en sueños llenos de motivos de autorrealización, equilibrando así la par-

te masculina del hombre con su naturaleza femenina (Jung, 1916/1960).

Jung afirmaba que ciertos sueños demuestran la existencia del inconsciente colectivo. Se trata de los grandes sueños, que tienen un significado especial para todos los individuos, los sueños *típicos*, que son comunes a casi todo el mundo, y los primeros sueños recordados.

En *Recuerdos, sueños, reflexiones*, Jung (1961) describió un gran sueño que tuvo durante su viaje a Estados Unidos con Freud en 1909. En este sueño, que mencionamos brevemente en la semblanza biográfica de Jung, él vivía en la planta superior de una casa de dos pisos. Esta planta parecía deshabitada, aunque el mobiliario era algo antiguo. En el sueño, Jung se daba cuenta de que no conocía la planta baja y decidió examinarla. Después de bajar las escaleras, advirtió que el mobiliario era medieval, de los siglos XV y XVI y, mientras recorría esta planta, descubrió una escalera de piedra que conducía a un sótano. "Al bajar, me encontré en una preciosa habitación abovedada que parecía muy antigua. Enseguida supe que los muros eran de la época romana" (Jung, 1961, p. 159). Mientras recorría el sótano, Jung advirtió una anilla en una de las losas de piedra. Al levantarla, vio otra escalera estrecha que llevaba a una cueva prehistórica. Allí, vio restos de cerámica, huesos de animales dispersos y dos cráneos humanos muy viejos. En palabras de Jung, había "descubierto el mundo del hombre primitivo dentro de mí mismo, un mundo que la conciencia apenas puede alcanzar o iluminar" (Jung, 1961, p. 160).

Más adelante Jung aceptó este sueño como prueba de la existencia de los niveles diferentes de la psique. La planta superior parecía deshabitada y representaba la conciencia, la capa externa de la psique. La planta baja era la primera capa del inconsciente, antigua pero no tan extraña o lejana en el tiempo como los utensilios romanos del sótano, que simbolizaban una capa más profunda del inconsciente personal. En la cueva, Jung descubrió dos cráneos humanos, en los cuales, según Freud, Jung albergaba deseos de muerte, para Jung, sin embargo, representaban las profundidades de su inconsciente colectivo.

Conozca más acerca de Carl Jung **¿Deseó Jung la muerte de su esposa? Para una comprensión de las relaciones de Jung con las mujeres, y para ver cómo uno de sus grandes sueños puede haber reflejado un deseo de que su esposa muriera, visite el sitio web de este libro**

El segundo tipo de sueños colectivos son los sueños generalizados, que son comunes a casi todo el mundo. Entre estos sueños se incluyen las figuras arquetípicas, como la madre, el padre, dios, el demonio o el anciano sabio. También incluyen acontecimientos arquetípicos, como el nacimiento, la muerte, la separación de los padres, el bautismo, el matrimonio, volar o entrar en una cueva, y objetos arquetípicos, como el sol, el agua, peces, serpientes o animales depredadores.

La tercera categoría incluye los primeros sueños recordados. Estos sueños se remontan a la edad de tres o cuatro años y contienen imágenes mitológicas y simbólicas y motivos que no podrían haber sido vividos por un niño. Estos sueños de la primera infancia suelen contener motivos y símbolos arquetípicos como el héroe, el anciano sabio, el árbol, el pez y el mándala. Jung (1948/1960b) escribió lo siguiente sobre estas imágenes y motivos: "Sus frecuentes apariciones en casos individuales, así como su universalidad, demuestran que la psique humana es, en parte, única y subjetiva y, en parte, también colectiva y objetiva" (p. 291).

Jung (1961) ofreció un ejemplo gráfico en uno de sus sueños de la infancia que tuvo lugar antes de que cumpliera cuatro años. Soñó que estaba en un prado cuando de repente vio un agujero oscuro rectangular en el suelo. Asustado, bajó un tramo de escalones y encontró en el fondo una entrada con un arco redondo con una pesada cortina verde. Detrás de la cortina había una habitación débilmente iluminada, con una alfombra roja que iba desde la entrada hasta una tarima baja. Sobre la tarima, había un trono y, sobre el trono, un objeto alargado que a Jung le pareció un gran tronco de árbol. "Era un objeto enorme, que llegaba casi hasta el techo. Pero estaba hecho de un material curioso, piel y carne desnuda, y en su extremo tenía algo parecido a una cabeza redonda sin rostro ni cabello. En la punta de la cabeza había un solo ojo, que miraba inmóvil hacia arriba" (p. 12). Aterrorizado, el pequeño oyó a su madre decir: "¡Sí, míralo. Es el devorador de hombres!". Este comentario lo asustó aún más y lo hizo despertarse sobresaltado.

Jung pensaba a menudo en este sueño, pero tendrían que pasar 30 años antes de que pudiera percibir el evidente símbolo fálico. Y aún necesitaría algunos años más para aceptar que el sueño era una expresión de su inconsciente colectivo más que el producto de una huella en su memoria personal. En su propia interpretación del sueño, el hoyo rectangular representaba la muerte; la cortina verde simbolizaba el misterio de la Tierra con su vegetación; la alfombra roja representaba la sangre; y el árbol, descansando majestuosamente en su trono, era un pene erecto, descrito anatómicamente con detalle y precisión. Después de interpretar el sueño, Jung tuvo que llegar a la conclusión de que ningún niño de tres años y medio podría producir semejante material simbólico de validez universal a partir de sus propias experiencias. Un inconsciente colectivo, común a todos los individuos de la especie, fue su explicación para este sueño (Jung, 1961).

Imaginación activa

Una técnica que Jung utilizó en su propio autoanálisis y con muchos de sus pacientes fue la **imaginación activa**. Con esta técnica, la persona debe concentrarse en una impresión

Carl Jung, el anciano sabio de Küsnacht.

cualquiera, una imagen de un sueño, una visión, un dibujo o una fantasía, hasta que la impresión empieza a "desplazarse". La persona debe seguir el curso de las imágenes y, con valentía, enfrentarse y comunicarse abiertamente con ellas.

El objetivo de este método es sacar a la luz imágenes arquetípicas procedentes del inconsciente. Puede resultar útil con personas que desean conocer mejor su inconsciente colectivo y personal y que están dispuestas a superar la resistencia que suele bloquear la libre comunicación con el inconsciente. Según Jung la imaginación activa tiene una ventaja sobre el análisis de los sueños, porque sus imágenes se producen en un estado consciente de la mente, por lo cual son más claras y reproducibles. La carga emocional también es bastante específica y, por lo general, las personas tienen pocas dificultades para reproducir la visión o recordar su estado de ánimo (Jung, 1937/1959).

Como variante del método de la imaginación activa, Jung a veces pedía a sus pacientes que pintaran o expresaran de algún otro modo no verbal la progresión de sus fantasías. Jung se basó en esta técnica para su propio autoanálisis y muchas de estas reproducciones, ricas en símbolos universales y con presencia frecuente del mándala, aparecen dispersas en sus libros. *El hombre y sus símbolos* (1964), *Palabra e imagen* (1979), *Psicología y alquimia* (1952/1968) y la biografía ilustrada de Claire Dunne (2000), *Carl Jung: herido sanador del alma*, contienen numerosos ejemplos de estos dibujos y fotografías.

En 1961, Jung escribió sobre sus experiencias con la imaginación activa durante su confrontación con el inconsciente:

> Cuando miro hacia atrás y analizo todo lo que viví durante el periodo en que trabajé con mis fantasías, me parece como si un mensaje hubiera llegado hasta mí con una fuerza incontenible. Había cosas en las imágenes que me afectaban no solo a mí, sino también a otras muchas personas. Fue entonces cuando dejé de pertenecer exclusivamente a mí mismo. A partir de entonces, mi vida perteneció a la mayoría [...]. Desde entonces me puse al servicio de la psique: la amaba y la odiaba, pero era mi mayor riqueza. Mi entrega a ella, por así decirlo, era el único modo de poder soportar mi existencia y vivirla lo más plenamente posible (p. 192).

Psicoterapia

Jung (1931/1954b) identificó cuatro enfoques básicos de las terapias, que representaban cuatro fases de desarrollo en la historia de la psicoterapia. La primera es la confesión de un secreto patógeno, método catártico practicado por Josef Breuer y su paciente Anna O. Para pacientes que simplemente necesitan contar sus secretos, la catarsis resulta eficaz. La segunda fase incluye la interpretación, explicación y aclaración. Este enfoque, usado por Freud, permite a los pacientes comprender las causas de sus neurosis, pero no siempre los capacita para resolver sus problemas sociales. La tercera fase es el enfoque adoptado por Adler e incluye la educación de los pacientes como seres sociales. A menudo este enfoque solo consigue la adaptación social de los pacientes.

Para avanzar más allá de estos tres enfoques, Jung sugirió una cuarta fase, la **transformación**. Esta significa que el terapeuta primero se debe transformar en un ser humano equilibrado, preferiblemente a través de la psicoterapia. Solo después de esta transformación y de adoptar una filosofía de vida, estará en condiciones de ayudar a los pacientes a alcanzar la individuación, la unidad o la autorrealización. Esta cuarta fase se utiliza sobre todo con pacientes que están en la segunda parte de la vida y preocupados por comprender a su yo interior, tienen problemas morales y religiosos y desean establecer una filosofía de vida unificadora (Jung, 1931/1954b).

Jung fue bastante ecléctico en su teoría y práctica de la psicoterapia. Su tratamiento variaba según la edad, la fase de desarrollo y el problema concreto del paciente. Unos dos tercios de sus pacientes estaban en la segunda parte de su vida y muchos de ellos habían perdido el rumbo, no encontraban sentido a su vida o tenían miedo a la muerte. Jung intentó ayudarlos a encontrar su propia orientación filosófica.

El objetivo fundamental de la terapia junguiana es ayudar a los pacientes neuróticos a sanar y animar a las personas sanas a trabajar de manera autónoma para alcanzar la autorrealización. Jung buscaba conseguir este objetivo usando técnicas como el análisis de los sueños y la imaginación activa para que los pacientes pudieran descubrir el material del inconsciente personal y colectivo, y buscar el equilibrio en-

tre estas imágenes inconscientes y la parte consciente (Jung, 1931/1954a).

Aunque Jung fomentaba la autonomía de sus pacientes, reconocía la importancia de la transferencia, sobre todo durante las tres primeras fases de la terapia. Para él, la transferencia, tanto positiva como negativa, era un fenómeno concomitante natural en la revelación de información muy personal por parte de los pacientes. Le parecía normal que algunos pacientes lo llamaran "madre Jung" y bastante comprensible que otros lo consideraran un dios o un salvador. Jung también reconoció el proceso de contratransferencia, un término usado para describir los sentimientos del terapeuta hacia el paciente. Como la transferencia, la contratransferencia puede ser una ayuda o un obstáculo para el tratamiento, en función de si facilita o no la relación entre médico y paciente, algo que, según Jung, era indispensable para el éxito de la psicoterapia.

Como la psicoterapia junguiana incluye muchos objetivos secundarios y diversas técnicas, no es posible dar una descripción universal de una persona que haya completado con éxito un tratamiento analítico. Para una persona madura, la meta puede ser encontrarle sentido a la vida y luchar para lograr el equilibrio y la unidad. La persona autorrealizada puede asimilar gran parte del sí mismo inconsciente en su conciencia pero, al mismo tiempo, puede seguir siendo plenamente consciente de los peligros potenciales ocultos en los lugares más recónditos de la psique inconsciente. Jung aconsejó no cavar demasiado profundo en un terreno que no hubiera sido inspeccionado adecuadamente, pues, según él, era como cavar en busca de un pozo artesiano con el riesgo de activar un volcán.

Investigación relacionada

El enfoque junguiano de la personalidad tuvo mucha influencia en el desarrollo temprano de la teoría de la personalidad. Sin embargo, en tiempos recientes esta influencia ha disminuido, aun cuando todavía existen algunas instituciones en el mundo dedicadas a la psicología analítica. Hoy, la mayoría de la investigación relacionada con Jung se enfoca en sus descripciones de los tipos de personalidad. El Indicador de Tipos Myers-Briggs (Myers-Briggs Type Indicator, MBTI; Myers, 1962) es la medida de los tipos de personalidad de Jung utilizada con más frecuencia. El MBTI añade una quinta y una sexta función, juicio y percepción, a la tipología original de Jung, creando un total de 16 tipos posibles de personalidad. Este instrumento es utilizado a menudo por los consejeros escolares para dar orientación vocacional a los estudiantes. Por ejemplo, la investigación ha revelado que la gente que tiene valores altos en las dimensiones de la intuición y el sentimiento suelen encontrar gratificante la docencia (Willing, Guest y Morford, 2001). Más recientemente, los investigadores han expandido el trabajo sobre la utilidad de los tipos junguianos de personalidad al explorar el rol de los tipos en la forma en que la gente maneja sus finanzas personales y su estilo de liderazgo.

Tipo de personalidad e inversión financiera

La investigación sobre la personalidad no es realizada solo por los psicólogos de la personalidad. Como la personalidad es el estudio de la singularidad de cada persona, es relevante para cualquier persona y en cualquier lugar. Por ejemplo, aunque la investigación psicológica no suele cruzar su camino con las finanzas, la personalidad puede ser un factor común a ambas áreas debido a que los aspectos únicos de los individuos son importantes para las dos. Recientemente, los investigadores en negocios y finanzas se interesaron en estudiar la forma en que la personalidad afectaba la manera en que la gente invertía su dinero (Filbeck, Hatfield y Horvath, 2005). Específicamente, Filbeck y colegas (2005) querían entender mejor el nivel de riesgo que los individuos están dispuestos a tolerar cuando se trata de invertir dinero. A menudo, las inversiones son muy volátiles. Es cierto que puedes ganar mucho dinero jugando en el mercado de valores, pero también puedes perderlo todo. Algunas personas tienen una tolerancia natural a las amplias fluctuaciones en sus inversiones, mientras que otras no. ¿Qué tipo de gente está dispuesta a afrontar semejantes riesgos?

Filbeck y colegas (2005) utilizaron el MBTI para determinar cuáles de los tipos de personalidad de Jung eran más propensos a tolerar riesgos cuando invertían su dinero. El MBTI es una medida de autoevaluación con reactivos que valoran cada uno de los ocho tipos junguianos de personalidad delineados en la tabla 4.1. Para medir la tolerancia al riesgo cuando se invierte dinero, los investigadores emplearon un cuestionario en el que se planteaba a la gente varias situaciones hipotéticas diferentes de elevar o disminuir su riqueza. Basados en las respuestas a estas situaciones hipotéticas, los investigadores pudieron determinar en qué punto (es decir, qué porcentaje de pérdida y ganancia) la gente siente que sus inversiones eran demasiado volátiles y riesgosas. Para ello, reclutaron una muestra de estudiantes y adultos para completar el test MBTI y de tolerancia de riesgo, y después pusieron a prueba sus hipótesis de que algunos tipos de personalidad tolerarían más riesgos que otros.

Sus hallazgos revelaron que el MBTI es un buen predictor de quién está dispuesto a tolerar el riesgo y quién no. Específicamente, los investigadores descubrieron que quienes pertenecen al tipo pensante tienen una alta tolerancia al riesgo, mientras que los del tipo sensitivo tienen una tolerancia relativamente baja al mismo nivel de riesgo. Sorprendentemente, la dimensión extraversión-introversión no fue un buen predictor de la tolerancia al riesgo, así que es difícil predecir qué tipo específico de personas, entre racionales y sensitivos (por ejemplo, los extravertidos o los introvertidos), son más tolerantes o intolerantes al riesgo. Sin embargo, los hallazgos son informativos y corresponden a los

tipos junguianos. Por ejemplo, la personalidad tipo pensante (siempre que no sea extremadamente extravertida o introvertida) es la que se inclina por la actividad intelectual racional. Lógicamente hablando, los mercados bursátiles suben y bajan y, por tanto, es de sabios tolerar el riesgo aun cuando las inversiones estén a la baja, porque probablemente volverán a subir (eventualmente) a medida que la economía se fortalezca. La personalidad tipo sensitiva describe la forma en que la gente evalúa la información, y esta evaluación no necesariamente se circunscribe a las reglas de la lógica y la razón. Por tanto, el tipo sensitivo tiende más a basar su tolerancia al riesgo en su evaluación personal de la situación, que puede o no estar en concordancia con las tendencias lógicas del mercado bursátil. Aunque no todos los tipos de personalidad junguianos se relacionaron con la tolerancia al riesgo en este estudio, los investigadores concluyeron que la personalidad de los inversionistas es un factor importante que los asesores financieros deberían de tomar en cuenta a la hora de crear un portafolio de inversiones que se adapte mejor a las necesidades y valores personales del inversionista.

Tipo de personalidad y liderazgo

El MBTI se utiliza ampliamente en la investigación del comportamiento organizacional, específicamente en relación con los comportamientos de liderazgo y gerencia. Es interesante que algunos de estos trabajos sugieren que la preferencia del pensamiento sobre el sentimiento y del juicio sobre la percepción (p. e. Gardner y Martinko, 1990) es característica de los gerentes eficaces, a quienes comúnmente se les pide que se enfoquen en lograr resultados a través de un rápido análisis de los problemas y la correcta toma de decisiones. De hecho, la gente que exhibe esos tipos de comportamientos asociados con las funciones de juicio y pensamiento suele ser considerada "materia prima de liderazgo" (Kirby, 1997), porque estas se han convertido casi en las características definitorias de lo que el liderazgo significa.

Un estudio reciente de los estudiantes de negocios y gerentes de Finnish (Jarlstrom y Valkealahti, 2010) utilizó el MBTI para examinar lo que se conoce como "adecuación persona-trabajo", que se define como la adaptación entre el conocimiento, habilidades y capacidades de la persona y las exigencias del empleo. Como en estudios previos, los estudiantes de negocios y los gerentes comparten preferencias por el pensamiento y el juicio sobre el sentimiento y la percepción. Sin embargo, cuando las muestras fueron comparadas entre sí, apareció una interesante tendencia que contradecía las primeras investigaciones. Los tipos sensitivos estaban sobrerrepresentados entre los estudiantes, comparados con los gerentes. Los autores argumentan que sus resultados sugieren que está surgiendo un nuevo tipo de perfil en el mundo actual de los negocios, caracterizado por cualidades asociadas con la función sensitiva de Jung: alentar la participación y construir el consenso, y el ponerse uno en los zapatos de los demás durante el proceso de toma de decisiones. Jarlstrom y Valkealahti (2010) argumentan que tal vez los trabajos gerenciales se están caracterizando más por la coordinación de los recursos humanos que por la capacidad de decidir, la eficiencia y la implantación. Si esto es así, entonces los nuevos sitios de trabajo podrían cada vez más exigir y recompensar a los líderes que motiven a sus equipos de empleados muy a la manera de un entrenador o coach, un estilo de liderazgo muy apropiado a la función del sentimiento. Esto lo dirá la investigación futura que dé seguimiento a las carreras de los estudiantes de negocios.

Crítica a la teoría de Jung

Los escritos de Carl Jung siguen despertando una gran fascinación. Pese a su carácter subjetivo y filosófico, la psicología junguiana ha atraído un amplio público de profesionales y profanos. Sus estudios sobre la religión y la mitología pueden resultar evocadores para algunos lectores y despertar rechazo en otros. Jung, sin embargo, se consideraba un científico e insistió en que sus estudios sobre religión, mitología, folclore y fantasías filosóficas no lo convertían en un místico, del mismo modo que los estudios de Freud sobre el sexo no convertían a este en un pervertido sexual (Jung, 1975).

Sin embargo, la psicología analítica, como cualquier otra teoría, se debe evaluar según los seis criterios establecidos en el capítulo 1. Primero, una teoría útil debe *generar hipótesis comprobables e investigación descriptiva* y, segundo, debe ser *refutable*. Lamentablemente, como sucede con la teoría de Freud, es prácticamente imposible confirmar o invalidar la teoría de Jung. El inconsciente colectivo, el núcleo de la teoría de Jung, sigue siendo un concepto difícil de comprobar empíricamente.

Gran parte de las pruebas de la existencia de los conceptos de arquetipo e inconsciente colectivo proceden de las experiencias interiores del propio Jung, las cuales, sin duda, eran difíciles de comunicar a los demás, por lo que la aceptación de estos conceptos se basa más en la fe que en pruebas empíricas. Jung (1961) afirmó que "las manifestaciones arquetípicas están basadas en condiciones previas instintivas y no tienen nada que ver con la razón: ni tienen base racional, ni se pueden disipar con argumentos racionales" (p. 353). Esta afirmación, que puede ser aceptable para un artista o teólogo, tiene pocas probabilidades de ganar adeptos entre los investigadores científicos, que se enfrentan con el problema de diseñar estudios y formular hipótesis.

Por otro lado, la parte de la teoría de Jung sobre clasificación y tipología, es decir, las funciones y actitudes, se puede analizar y comprobar y ha *generado una cantidad moderada de investigación*. Dado que el Test de Myers-Briggs ha generado investigación abundante, damos a la teoría de Jung una puntuación media en su capacidad para generar investigación.

En tercer lugar, una teoría útil debería *organizar el conocimiento* en un marco de referencia relevante. La psicología analítica es única porque aporta una nueva dimensión a la teoría de la personalidad, en concreto, el inconsciente colectivo. Casi ninguna de las teorías de la personalidad estudia los aspectos de la personalidad humana relacionados con lo oculto, lo misterioso y lo parapsicológico. Aunque el inconsciente colectivo no es la única explicación posible para estos fenómenos y se podrían postular otros conceptos para explicarlos, Jung es el único teórico de la personalidad moderno que hizo un intento serio de incluir una perspectiva tan amplia de la actividad humana en un solo marco teórico. Por estos motivos, la teoría de Jung obtiene una puntuación moderada en su capacidad para organizar el conocimiento.

El cuarto criterio para que una teoría sea útil es su capacidad para *servir como guía práctica*. ¿Sirve de ayuda a los terapeutas, profesores y padres para resolver problemas cotidianos? La teoría de los tipos psicológicos y el Test de Myers-Briggs son utilizados por muchos médicos, pero la utilidad de la psicología analítica está limitada a los terapeutas que aceptan los principios junguianos básicos. El concepto de inconsciente colectivo no se presta fácilmente a la investigación empírica, pero puede tener cierta utilidad para ayudar a las personas a comprender mitos culturales y asimilar traumas sufridos en la vida. Sin embargo, en su conjunto, la teoría de Jung obtiene una puntuación baja en este criterio.

¿Tiene la teoría de la personalidad de Jung *coherencia interna*? ¿Incluye un conjunto de términos definidos operacionalmente? La primera pregunta recibe una respuesta afirmativa con reservas, la segunda, una negativa rotunda. Jung solía usar los mismos términos de manera sistemática pero a menudo empleaba términos distintos para describir el mismo concepto. Las palabras *regresión* e *introversión* están tan relacionadas que se puede decir que describen el mismo proceso. Esto también sucede con los términos *progresión* y *extraversión*, y la lista podría ampliarse para incluir otros muchos términos como *individuación* y *autorrealización*, que tampoco se diferencian claramente. El lenguaje de Jung es a menudo críptico y muchos de sus términos no están definidos adecuadamente. En cuanto a las definiciones operacionales, Jung, como otros de los primeros teóricos de la personalidad, no define sus términos operacionalmente. Por todo lo anterior, en el criterio de la coherencia interna, la teoría de Jung obtiene una puntuación baja.

El último criterio para que una teoría sea útil es la *sencillez*. La psicología de Jung no es sencilla, pero tampoco lo es la personalidad humana. Sin embargo, dado que es más complicada de lo necesario, solo podemos darle una puntuación baja en este criterio. La proclividad de Jung a buscar datos de diversas disciplinas y su buena disposición para explorar su propio inconsciente, sobrepasando incluso el nivel personal, contribuyen a la complejidad y el amplio alcance a su teoría. La ley de la simplicidad establece que cuando dos teorías son igual de útiles, se da preferencia a la más simple. De hecho, dos teorías nunca pueden ser iguales, pero la de Jung, si bien aporta a la personalidad humana una dimensión poco tratada por otras, es probablemente más complicada de lo necesario.

Concepto de humanidad

Jung consideraba a los humanos seres complejos con numerosos polos opuestos. Su concepto de humanidad no era ni *pesimista* ni *optimista*, ni *determinista* ni *intencional*. Para él, las personas están motivadas por sus pensamientos conscientes, por las imágenes de su *inconsciente* personal y por las huellas en la memoria latente heredadas de nuestros antepasados. Su motivación procede de factores tanto *causales* como *teleológicos*.

La complejidad de los humanos invalida cualquier descripción simple o parcial. Según Jung, cada persona es una combinación de fuerzas opuestas. Ninguna persona es totalmente introvertida o extravertida, totalmente masculina o femenina, no está dominada exclusivamente por una de las funciones, pensamiento, sentimiento, percepción o intuición, ni avanza siempre en progresión o regresión.

La persona es una parte mínima del individuo. Lo que uno desea mostrar a los demás suele ser solo la parte de la personalidad socialmente aceptable. Todos los individuos tienen un lado oscuro, una sombra, y la mayoría intentan ocultarlo a la sociedad y a ellos mismos. Además, todos los hombres poseen un ánima y todas las mujeres un animus.

Los diversos complejos y arquetipos lanzan su hechizo sobre nosotros y provocan muchos de nuestros actos y palabras y casi todos nuestros sueños y fantasías. Aunque las personas no son los señores de su propia casa, tampoco están totalmente dominados por fuerzas que escapan a su control. Las personas tienen una capacidad limitada para decidir sobre su vida. Con mucha fuerza de voluntad y valentía, pueden explorar los lugares más recónditos de su psique. Pueden reconocer su sombra como parte de sí mismos, llegar a ser en parte conscientes de su lado femenino o masculino y cultivar más de una sola función. Este proceso, que Jung llamó individuación o autorrealización, no es fácil y requiere más fortaleza de la que pueden reunir la mayoría de las

personas. Por lo general, una persona realizada alcanzó la madurez y superó satisfactoriamente las fases de la infancia y la juventud. Durante la madurez, las personas deben estar dispuestas a prescindir de los objetivos y conductas de la juventud y adoptar un nuevo estilo acorde con esta fase de desarrollo psíquico.

Incluso después de lograr la individuación, conocer su mundo interior y equilibrar las diversas fuerzas opuestas, las personas siguen estando bajo la influencia de un inconsciente colectivo impersonal que controla muchos de sus prejuicios, intereses, miedos, sueños y actividades creativas.

En cuanto a los aspectos de la personalidad *biológicos* o *sociales*, la teoría de Jung se apoya bastante en la biología. El inconsciente colectivo, responsable de tantos de nuestros actos, es parte de nuestra herencia biológica. Salvo en cuanto al potencial terapéutico de la relación médico-paciente, Jung tenía poco que decir sobre los efectos de prácticas sociales específicas. En sus estudios sobre diversas culturas, encontró que las diferencias eran superficiales y las semejanzas profundas. Por tanto, la psicología analítica hace más hincapié en las *semejanzas* entre individuos que en las *diferencias*.

Conceptos clave

- El *inconsciente personal* está formado por las experiencias reprimidas de un individuo concreto y es el depósito de los complejos.
- Los humanos heredan un *inconsciente colectivo* que los ayuda a determinar muchas de sus actitudes, comportamientos y sueños.
- Los *arquetipos* son contenidos del inconsciente colectivo. Los arquetipos generalizados son la persona, la sombra, el ánima, el animus, la gran madre, el anciano sabio, el héroe y el sí mismo.
- La *persona* representa la parte de la personalidad que los individuos muestran al resto del mundo. Los individuos psicológicamente equilibrados reconocen su persona pero no la confunden con el conjunto de su personalidad.
- El *ánima* es la parte femenina de los hombres y explica muchos de sus estados de ánimo y sentimientos irracionales.
- El *animus*, la parte masculina de las mujeres, origina el pensamiento irracional y las opiniones ilógicas en las mujeres.
- La *gran madre* es el arquetipo de la fertilidad y la destrucción.
- El arquetipo del *anciano sabio* es la voz inteligente pero engañosa de la experiencia.
- El *héroe* es la imagen inconsciente de una persona que vence a los enemigos malignos, pero que también tiene un componente trágico.
- El *sí mismo* es el arquetipo de totalidad, unidad y perfección.
- Las dos actitudes de *introversión* y *extraversión* se pueden combinar con una o varias de las cuatro funciones: *pensamiento*, *sentimiento*, *percepción* e *intuición*, para dar lugar a los ocho tipos básicos.
- Para tener salud mental en la *madurez* y la vejez es necesario encontrar las soluciones adecuadas a los problemas de la *infancia* y la *juventud*.
- Los terapeutas junguianos utilizan el *análisis de los sueños* y la *imaginación activa* para descubrir los contenidos del inconsciente colectivo de los pacientes.

CAPÍTULO 5

Klein: la teoría de las relaciones objetales

Klein

- ***Perspectiva general de la teoría de las relaciones objetales***
- ***Biografía de Melanie Klein***
- ***Introducción a la teoría de las relaciones objetales***
- ***Vida psíquica del niño***
  - Fantasías
  - Objetos
- ***Posiciones***
  - Posición esquizoparanoide
  - Posición depresiva
- ***Mecanismos de defensa psíquicos***
  - Introyección
  - Proyección
  - Escisión
  - Identificación proyectiva
- ***Internalizaciones***
  - El yo
  - El superyó
  - El complejo de Edipo
- ***Perspectivas posteriores de las relaciones objetales***
  - Perspectiva de Margaret Mahler
  - Perspectiva de Heinz Kohut
  - Teoría del apego de John Bowlby
  - Mary Ainsworth y la *situación extraña*
- ***Psicoterapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Trauma infantil y relaciones objetales del adulto
  - La teoría del apego y las relaciones entre adultos
- ***Crítica a la teoría de las relaciones objetales***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Melanie Klein, la mujer que desarrolló una teoría centrada en la crianza y la relación afectiva entre padres e hijos, nunca tuvo una relación afectuosa con su propia hija Melitta. La ruptura entre ambas se produjo pronto. Melitta era la mayor de tres hijos nacidos de unos padres que no se profesaban un cariño especial. Cuando tenía 15 años, sus padres se separaron y Melitta culpó a su madre de la separación y el posterior divorcio. Cuando Melitta llegó a la edad adulta, la relación con su madre se tensó aún más.

Cuando Melitta terminó la carrera de medicina, se sometió a un análisis personal, presentó una ponencia ante la Sociedad Psicoanalítica Británica y se hizo miembro oficial de esta sociedad, alcanzando el nivel profesional de su madre.

Su analista, Edward Glover, era un enconado rival de Melanie Klein. Glover, que fomentaba la independencia de Melitta, fue, al menos indirectamente, responsable de los insidiosos ataques de Melitta a su madre. La animadversión entre madre y hija se agudizó aún más cuando Melitta se casó con Walter Schmideberg, otro analista que estaba totalmente en contra de Klein y que apoyaba abiertamente a Anna Freud, la rival más enconada de Klein.

Pese a ser miembro de pleno derecho de la Sociedad Psicoanalítica Británica, Melitta Schmideberg sentía que su madre la consideraba un apéndice suyo y no una colega. En una dura carta a su madre escrita en el verano de 1934, Melitta escribió:

> Espero que… me permitas darte un consejo… soy muy distinta de ti. Hace años te dije que no soporto que intenten obligarme a tener ciertos sentimientos, es la manera más segura de acabar con todos mis sentimientos… Ahora soy una persona madura y tengo que ser independiente. Tengo mi propia vida y mi marido (citado en Grosskurth, 1986, p. 199).

Melitta continuaba diciendo que no seguiría manteniendo la relación neurótica con su madre de años atrás. Ahora ejercía la misma profesión que ella e insistía en que debía tratarla como a una colega.

La historia de Melanie Klein y su hija adquiere una nueva dimensión si consideramos la importancia que su teoría da a las relaciones materno-filiales.

Perspectiva general de la teoría de las relaciones objetales

La **teoría de las relaciones objetales** de Melanie Klein fue construida a partir de cuidadosas observaciones de niños pequeños. A diferencia de Freud, que se centró sobre todo en los primeros cuatro a seis años de vida, Klein destacó la importancia de los primeros cuatro a seis meses a partir del nacimiento, insistiendo en que los impulsos del niño (hambre, sexo, etc.) están orientados hacia un objeto, un pecho, un pene, una vagina, etc. Según Klein, la relación de los niños con el pecho es fundamental y sirve de prototipo para posteriores relaciones con objetos completos, como la madre y el padre. La tendencia temprana de los niños a relacionarse con objetos parciales da a sus experiencias un carácter poco realista que afecta a todas sus relaciones interpersonales posteriores. Por tanto, la teoría de Klein tiende a desplazar el foco de atención de la teoría psicoanalítica de las fases de desarrollo basadas en procesos orgánicos al papel de las primeras fantasías en las relaciones interpersonales.

Hay otros teóricos, además de Klein, que han especulado sobre la importancia de las primeras experiencias de los niños con la madre. Margaret Mahler afirmaba que el sentido de identidad de los niños se apoya en la relación con su madre, que se desarrolla en tres fases. Primero, los niños tienen necesidades básicas que son atendidas por la madre; segundo, los niños desarrollan una relación simbiótica de seguridad con una madre todopoderosa y, por último, salen de la esfera de protección de la madre y crean su propia individualidad. Heinz Kohut especuló que los niños desarrollan un sentido de sí mismos en la primera infancia, cuando los padres y otras personas los tratan como si tuvieran una identidad propia. John Bowlby investigó el apego que los niños sienten hacia su madre y las consecuencias negativas de separarlo de ella. Mary Ainsworth y sus colegas crearon una técnica para medir el tipo de apego que un niño desarrolla hacia su cuidador.

Biografía de Melanie Klein

Melanie Reizes Klein nació el 30 de marzo de 1882 en Viena, Austria. Klein fue la menor de los cuatro hijos que tuvieron el doctor Moriz Reizes y su segunda esposa, Libussa Deutsch Reizes. Klein pensaba que su nacimiento no fue planificado y esto hizo que se sintiera rechazada por sus padres. Se creía especialmente distante de su padre, que mostraba una clara preferencia por su hija mayor Emilie (Sayers, 1991). Cuando nació Melanie, hacía tiempo que su padre se había rebelado contra la doctrina judía ortodoxa que aprendió de niño y no practicaba ninguna religión, por tanto, Klein creció en una familia indiferente a las cuestiones religiosas.

Durante su infancia, Klein observó que a sus padres no les satisfacían sus respectivos trabajos. Su padre apenas lograba ganarse la vida con la medicina y, finalmente se vio obligado a trabajar como asistente dental. Su madre trabajaba en una tienda de plantas y reptiles, un empleo pesado, humillante y horrible para alguien que aborrecía las serpientes (H. Segal, 1979). Pese a los exiguos ingresos de su padre, Klein aspiraba a ser médica.

Las primeras relaciones de Klein fueron enfermizas o acabaron en tragedia. Se sentía abandonada por su padre, ya mayor, que ella percibía como frío y distante, y aunque quería e idolatraba a su madre, sentía que esta la asfixiaba. Klein le tenía mucho cariño a su hermana Sidonie, que era cuatro

años mayor que ella y la enseñó a leer y a hacer operaciones aritméticas. Lamentablemente, cuando Melanie tenía cuatro años, Sidonie murió. Años después, Klein confesó que no había llegado a superar el dolor de la pérdida de Sidonie (H. Segal, 1992). Después de la muerte de su hermana, Klein se encariñó con su único hermano, Emmanuel, que era casi cinco años mayor que ella y se convirtió en su confidente. Ella lo adoraba y esta veneración puede haber contribuido a sus posteriores dificultades en las relaciones con los hombres. Como hiciera antes Sidonie, Emmanuel daba clases a Melanie y sus excelentes instrucciones la ayudaron a aprobar los exámenes de acceso a la universidad (Petot, 1990).

Cuando Klein cumplió 18 años su padre murió, pero dos años más tarde ocurrió una tragedia aún mayor, la muerte de su querido hermano Emmanuel, que dejaría a Melanie totalmente desconsolada. Cuando aún estaba de luto por la muerte de su hermano, se casó con Arthur Klein, un ingeniero que había sido muy amigo de Emmanuel. Melanie pensaba que casarse a los 21 años le impediría ejercer la medicina y durante el resto de su vida lamentó no haber cumplido este objetivo (Grosskurth, 1986).

Lamentablemente, el matrimonio de Klein no fue feliz: a Melanie la horrorizaba el sexo y abominaba la idea del embarazo (Grosskurth, 1986). Pese a ello, tuvo tres hijos: Melitta, nacida en 1904, Hans, nacido en 1907 y Erich, nacido en 1914. En 1909, la familia Klein se fue a vivir a Budapest, adonde Arthur debió trasladarse por su trabajo. Allí, Klein conoció a Sandor Ferenczi, miembro del círculo de allegados de Freud y la persona que la introdujo en el mundo del psicoanálisis. Cuando murió su madre en 1914, Klein sufrió una depresión e inició un análisis con Ferenczi, lo que supuso un momento crucial en su vida. Ese mismo año leyó el libro *Sobre los sueños* (1901/1953) de Freud "[…] me di cuenta inmediatamente de que ese era mi objetivo, al menos durante aquellos años en los que tenía mucho interés en descubrir aquello que me podía satisfacer en el aspecto intelectual y emocional" (citado en Grosskurth, 1986, p. 69). En la época en que descubrió a Freud nació su hijo menor, Erich. Klein estaba profundamente fascinada por el psicoanálisis y educó a su hijo según los principios freudianos. Como parte de esta educación, empezó a psicoanalizar a Erich desde que era muy pequeño. Además, también intentó analizar a Melitta y Hans y, al final, los dos acudieron a otros psicoanalistas.

Melitta, que también se dedicaría al psicoanálisis, estuvo en tratamiento con Karen Horney (véase el capítulo 6) y otros analistas (Grosskurth, 1986). Un interesante paralelismo entre Horney y Klein es que Klein trataría a las dos hijas menores de Horney cuando tenían doce y nueve años (la hija mayor de Horney tenía catorce años y se negó a ser analizada). A diferencia de Melitta, que aceptó voluntariamente hacer un tratamiento con Horney, los dos hijos de Horney fueron obligados a asistir a sesiones de análisis, no para tratar ningún trastorno neurótico, sino como medida preventiva (Quinn, 1987).

Klein se separó de su marido en 1919, pero tuvo que esperar muchos años para obtener el divorcio. Tras la separación abrió una consulta psicoanalítica en Berlín y aportó sus primeras contribuciones al psicoanálisis con un artículo sobre su análisis de Erich, que no se identificó como su hijo hasta mucho después de la muerte de Klein (Grosskurth, 1998). Algo insatisfecha con el tratamiento que estaba realizando con Ferenczi, puso fin a la relación e inició un análisis con Karl Abraham, otro miembro del círculo de allegados de Freud. Solo 14 meses después, Klein sufrió otra tragedia con la muerte de Abraham. Entonces decidió empezar un autoanálisis que duraría hasta el final de su vida.

Antes de 1919, los psicoanalistas, incluido Freud, basaban sus teorías sobre el desarrollo de los niños en su trabajo terapéutico con *adultos*. El único caso sobre niños que estudió Freud fue el del pequeño Hans, un niño que trató como paciente en una sola ocasión. Melanie Klein cambió esta situación al aplicar el psicoanálisis a los niños. Su trabajo con niños muy pequeños, incluidos los suyos, la convenció de que estos internalizan sentimientos tanto positivos como negativos hacia su madre y desarrollan un superyó mucho antes de lo que pensaba Freud. Su ligera desviación respecto de la teoría psicoanalítica tradicional suscitó muchas críticas de sus colegas en Berlín, lo que provocó que se sintiera cada vez más a disgusto en esta ciudad. En 1926, Ernest Jones la invitó a Londres para que analizara a sus hijos y para dar una serie de conferencias sobre el análisis de niños. Más adelante, estas conferencias se publicaron en su primer libro, *El psicoanálisis de niños* (Klein, 1932). En 1927, fijó su residencia en Inglaterra, donde permaneció hasta su muerte, el 22 de septiembre de 1960. El día de su entierro, su hija Melitta la ofendió por última vez dando una conferencia ataviada con unas llamativas botas rojas que escandalizarían a muchos de los asistentes (Grosskurth, 1986).

Los años que Klein pasó en Londres estuvieron marcados por la discrepancia y la polémica. Aunque ella seguía considerándose freudiana, ni Freud ni su hija Anna aceptaban la visión de Klein, que daba gran importancia a los primeros meses de vida, o su técnica de psicoanálisis de niños. Sus diferencias con Anna Freud comenzaron cuando la familia Freud aún vivía en Viena, pero alcanzaron su punto álgido cuando Anna se trasladó con sus padres a Londres en 1938. Antes de la llegada de Anna Freud, la escuela inglesa de psicoanálisis se estaba convirtiendo con paso firme en la "escuela kleiniana" y las únicas disputas de Klein eran las que mantenía con su hija Melitta, que eran intensas y muy personales.

En 1934, el hijo mayor de Klein, Hans, murió como consecuencia de una caída. Melitta, que acababa de trasladarse a Londres con su esposo, el psicoanalista Walter Schmideberg, afirmó que su hermano se había suicidado y culpó a la madre de su muerte. Ese mismo año, Melitta se sometió a psicoanálisis con Edward Glover, uno de los rivales de Klein en la Sociedad Británica. Desde entonces, la distancia

personal y la rivalidad profesional entre Klein y su hija aumentaron más y Melitta mantuvo su postura incluso después de la muerte de su madre.

Aunque Melitta Schmideberg no apoyaba a Anna Freud, su persistente antagonismo hacia Klein dificultó aun más la lucha de Klein con la hija de Freud, que nunca admitiría la conveniencia de analizar a los niños pequeños (King y Steiner, 1991; Mitchell y Black, 1995). La fricción entre Klein y Anna Freud no disminuyó y cada una de ellas afirmaba ser más "freudiana" que la otra (Hughes, 1989). Por último, en 1946, la Sociedad Británica aceptó tres procedimientos de enseñanza: el tradicional de Melanie Klein, el defendido por Anna Freud y el de un grupo intermedio que no aceptaba ninguno de los dos anteriores y adoptaba un enfoque más ecléctico. Con esta división, la Sociedad Británica se mantuvo intacta, aunque con un equilibrio inestable.

Introducción a la teoría de las relaciones objetales

La teoría de las relaciones objetales nace de la teoría de los instintos de Freud, pero se diferencia de su antecesora en, al menos, tres aspectos generales. En primer lugar, la teoría de las relaciones objetales da menos protagonismo a los impulsos biológicos y concede más importancia a las pautas sistemáticas de las relaciones interpersonales. En segundo lugar, en contra de la teoría más bien paternalista de Freud que hace hincapié en el poder y control del padre, la teoría de las relaciones objetales tiende a ser más maternal, dando más importancia a la intimidad y los cuidados de la madre. En tercer lugar, para los teóricos de las relaciones objetales, la motivación principal de las personas es el contacto y las relaciones entre humanos, más que el placer sexual.

No obstante, si concretamos más, el concepto de las relaciones objetales tiene muchos significados, formulados por diversos teóricos. En este capítulo nos concentraremos sobre todo en el trabajo de Melanie Klein, pero también analizaremos brevemente las teorías de Margaret S. Mahler, Heinz Kohut, John Bowlby y Mary Ainsworth. En general, Mahler estudió la lucha del niño por conseguir su autonomía y tener una identidad propia, Kohut estudió la formación del sí mismo, Bowlby, la ansiedad en las fases de separación, y Ainsworth, los tipos de apego.

Si Klein es la madre de la teoría de las relaciones objetales, podemos decir que Freud es el padre. Recordemos del capítulo 2 que Freud (1915/1957a) afirmaba que los instintos o impulsos tienen un *ímpetu*, una *fuente*, un *objetivo* y un *objeto*, y que los dos últimos tienen mayor peso psicológico. Aunque puede parecer que los distintos impulsos tienen objetivos distintos, su objetivo subyacente es siempre el mismo: reducir tensiones, es decir, conseguir placer. En términos freudianos, el objeto del impulso puede ser una persona, una parte de una persona o una cosa que permita cumplir el objetivo. Klein y otros teóricos de las relaciones objetales parten de este supuesto básico de Freud y especulan sobre el modo en que las primeras relaciones reales o soñadas del niño con la madre o el pecho se convierten en un modelo para las relaciones interpersonales posteriores. Las relaciones entre adultos, por tanto, no son siempre lo que parecen. Una parte importante de toda relación la forman las representaciones psíquicas internas de los primeros objetos importantes, como el pecho de la madre o el pene del padre, que se incorporaron a la estructura psíquica del niño y después se proyectaron sobre la pareja. Estas imágenes internas no son representaciones exactas de la otra persona, sino restos de experiencias personales anteriores.

Aunque Klein siguió considerándose freudiana, amplió la teoría psicoanalítica más allá de los límites establecidos por Freud. Por su parte, Freud optó por ignorar a Klein. Cuando se le pedía que opinara sobre su trabajo, Freud tenía poco que decir. Por ejemplo, en 1925 cuando Ernest Jones le escribió elogiando "el valioso trabajo" de Klein con el análisis de la infancia y la terapia de juegos, Freud simplemente respondió que "el trabajo de Melanie Klein ha suscitado muchas dudas y gran polémica aquí en Viena" (Steiner, 1985, p. 30).

Vida psíquica del niño

Mientras Freud hizo hincapié en los primeros años de vida, Klein destacó la importancia de los primeros cuatro o seis meses. Según ella, al principio de su vida los niños no son una pizarra en blanco, sino que tienen una predisposición heredada a reducir la ansiedad que sufren como consecuencia del conflicto provocado por las fuerzas del instinto de supervivencia y el poder del instinto de muerte. La disposición innata del niño para actuar o reaccionar presupone la existencia de una herencia filogenética, un concepto también aceptado por Freud.

Fantasías

Uno de los supuestos básicos de Klein es que el niño, incluso al nacer, posee una fantasía activa. Las fantasías son representaciones psíquicas de instintos inconscientes del ello; no se deben confundir con las fantasías conscientes de los niños mayores y los adultos. De hecho, Klein escribía intencionalmente, en inglés, la palabra "fantasy" como "phantasy", para distinguir una de la otra, y así es como debemos considerarla en este texto. Cuando Klein (1932) escribió sobre la fantasía dinámica de los niños, no sugirió que los recién nacidos podían expresar pensamientos en palabras, simplemente quería decir que poseen imágenes inconscientes de "lo bueno" y "lo malo". Por ejemplo, un estómago lleno es bueno, un estómago vacío es malo. Por tanto, Klein diría que los niños que se duermen mientras se chupan el dedo están soñando con tener el pecho bueno de su madre dentro de ellos. De manera simi-

lar, cuando los niños tienen hambre y lloran y patalean están soñando que dan patadas o destruyen el pecho malo.

Cuando el niño madura, las fantasías inconscientes relacionadas con el pecho siguen influyendo en su vida psíquica, pero también aparecen otras nuevas. Estas nuevas fantasías inconscientes están modeladas por la realidad y las predisposiciones heredadas. Una de ellas está relacionada con el complejo de Edipo, el deseo de los niños de destruir a uno de sus padres y poseer sexualmente al otro (la noción del complejo de Edipo de Klein se estudia con más detalle en el apartado dedicado a las internalizaciones). Como estas fantasías son inconscientes, pueden ser contradictorias; por ejemplo, un niño pequeño puede imaginar que le pega a su madre y que tiene hijos con ella. Estas fantasías surgen, en parte, de las experiencias del niño con su madre, y también de una predisposición universal a destruir el pecho malo y asimilar el bueno.

Objetos

Klein estaba de acuerdo con Freud en que los humanos tienen pulsiones o instintos innatos, entre ellos el *instinto de muerte*. Los impulsos, obviamente, deben tener un objeto. Por tanto, el impulso del hambre tiene como objeto el pecho bueno, el impulso del sexo tiene por objeto un órgano sexual, etc. Klein (1948) afirmaba que desde la primera infancia los niños se relacionan con estos objetos externos, tanto en sus fantasías como en la realidad. Las primeras relaciones objetales son con el pecho de la madre, pero "muy pronto surge un interés por la cara y las manos, que atienden sus necesidades y los satisfacen" (Klein, 1991, p 757). En su fantasía activa, los niños *introyectan* o incorporan en su estructura psíquica estos objetos externos, entre ellos el pene de su padre, las manos y la cara de su madre, y otras partes del cuerpo. Los objetos introyectados son algo más que ideas internas sobre objetos externos: son fantasías de internalización del objeto en términos concretos y físicos, por ejemplo, los niños que han introyectado a su madre creen que esta está siempre dentro de su propio cuerpo. La idea de Klein sobre los objetos internos sugiere que estos tienen poder por sí mismos, de manera similar al concepto de superyó de Freud, que supone que los hijos llevan en su interior la conciencia del padre o de la madre.

Posiciones

Para Klein (1946), los niños están continuamente inmersos en un conflicto básico entre el instinto de supervivencia y el instinto de muerte, entre lo bueno y lo malo, el amor y el odio, la creatividad y la destrucción. De la misma manera que el yo avanza hacia la integración y se aleja de la desintegración, los niños, de manera natural, prefieren las sensaciones gratificantes a las frustrantes.

En su intento de resolver esta dicotomía entre sentimientos buenos y malos, los niños clasifican sus experiencias en posiciones o modos de relacionarse con los objetos internos y externos. Klein escogió el término "posición" en lugar de "fase de desarrollo" para indicar que las posiciones se van alternando entre sí y no son periodos o fases de desarrollo en la vida de las personas. Aunque Klein usó nombres de patologías para designarlas, para ella representaban el crecimiento y desarrollo *normales*. Las dos posiciones básicas son la *esquizoparanoide* y la *depresiva*.

Posición esquizoparanoide

Durante los primeros meses de vida, el niño entra en contacto con el pecho bueno y el pecho malo. Estas experiencias alternas de gratificación y frustración amenazan la existencia del vulnerable yo del niño. Este desea controlar el pecho devorándolo y protegiéndolo y, al mismo tiempo, sus impulsos destructivos innatos crean la fantasía de dañar el pecho mordiéndolo, rasgándolo o destruyéndolo. Para poder soportar estos dos sentimientos orientados hacia el mismo objeto de manera simultánea, el yo se divide, conservando partes del instinto de supervivencia y del instinto de muerte y desviando parte de ambos instintos hacia el pecho. Así, más que temer a su propio instinto de muerte, el niño teme al *pecho persecutorio*. Pero el niño también tiene una relación con el *pecho ideal*, que le proporciona amor, tranquilidad y satisfacción, desea tener el pecho ideal dentro de sí mismo como forma de protección contra su destrucción por parte de sus perseguidores. Para controlar el pecho bueno y luchar contra sus perseguidores, el niño adopta lo que Klein (1946) llamó la **posición esquizoparanoide**, un modo de organizar las experiencias que conlleva manía persecutoria y la clasificación de los objetos internos y externos en buenos y malos.

Según Klein, los niños desarrollan la posición esquizoparanoide durante los primeros tres o cuatro meses de vida, en los cuales la percepción del mundo externo que tiene el yo es subjetiva e irreal más que objetiva y real. Por tanto, la sensación de persecución se considera paranoide, es decir, no se basa en ningún peligro real o inmediato del mundo exterior. Los niños deben mantener una división clara entre el pecho bueno y el pecho malo, porque si los confundieran correrían el riesgo de destruir el pecho bueno y perder la seguridad que les ofrece. En el mundo esquizoide de los niños pequeños, la furia y los sentimientos destructivos están dirigidos contra el pecho malo, mientras que los sentimientos de amor y sosiego se asocian con el pecho bueno.

Los niños, obviamente, no usan el lenguaje para identificar el pecho bueno y malo, antes bien, tienen una predisposición biológica a asociar un valor positivo al alimento y al instinto de supervivencia y un valor negativo al hambre y al instinto de muerte. Esta escisión preverbal del mundo en bueno y malo sirve como prototipo para el desarrollo poste-

rior de sentimientos ambivalentes hacia una sola persona. Por ejemplo, Klein (1946) comparó la posición infantil esquizoparanoide con los sentimientos de transferencia que los pacientes suelen desarrollar hacia el analista:

> Bajo la presión de la ambivalencia, el conflicto y la culpa, el paciente suele dividir la figura del analista, con lo cual este a veces puede ser querido y a veces odiado. También se puede dividir de tal manera que se mantenga la figura buena (o mala), y alguna otra persona se convierta en la figura opuesta (p. 19).

Por supuesto, los sentimientos ambivalentes no se limitan al contexto terapéutico. La mayoría de las personas tienen sentimientos positivos y negativos hacia sus seres queridos, sin embargo, la ambivalencia consciente no refleja la esencia de la posición esquizoparanoide. Cuando los adultos adoptan esta posición, lo hacen de una manera primaria e inconsciente. Como Ogden (1990) señaló, pueden sentirse objetos pasivos más que sujetos activos: es más probable que digan "es peligroso", en lugar de "soy consciente de que es peligroso para mí". Otras personas pueden proyectar sus sentimientos paranoicos inconscientes sobre los demás como forma de evitar ser destruidos por el pecho malévolo. Otros podrían proyectar sus sentimientos positivos inconscientes sobre otra persona, considerar que esa persona es perfecta y pensar que ellos mismos no valen nada.

Posición depresiva

Hacia el quinto o sexto mes de vida, el niño empieza a percibir los objetos externos como una unidad y a ver que una misma persona puede tener características buenas y malas. En ese momento, el niño desarrolla una imagen más realista de la madre y reconoce que es una persona independiente de él que puede ser buena y mala. Además, el yo empieza a madurar hasta el punto en el que puede tolerar algunos de sus propios sentimientos destructivos en lugar de proyectarlos hacia fuera. Sin embargo, el niño también percibe que la madre podría irse y desaparecer para siempre y, por temor a esta posible pérdida, el niño desea protegerla y mantenerla a salvo de los peligros de sus propias fuerzas destructivas, esos impulsos antropófagos que proyectó sobre ella anteriormente. Pero el yo del niño es lo bastante maduro como para percibir que no tiene la capacidad de proteger a su madre y se siente culpable por sus impulsos destructivos previos hacia ella. Los sentimientos de ansiedad ante la idea de perder un objeto amado, unidos a los sentimientos de culpa por desear destruir ese objeto, constituyen lo que Klein denominó la **posición depresiva**.

Los niños en fase de posición depresiva reconocen que el objeto amado y el objeto odiado son ahora uno y el mismo. Se reprochan a sí mismos los impulsos destructivos que sintieron hacia la madre y desean *compensarla* por estos ataques. Como los niños consideran a su madre una unidad y también creen que está en peligro, pueden sentir *empatía* por ella, capacidad que les servirá para sus relaciones interpersonales futuras.

La posición depresiva se resuelve cuando los niños sueñan que han compensado sus transgresiones anteriores y se dan cuenta de que su madre no se va para siempre, sino que vuelve. Una vez resuelta la posición depresiva, los hijos salvan la distancia que separa a la madre buena de la madre mala y pueden no solo sentir el amor *de* su madre, sino también mostrar su propio amor *hacia* ella. No obstante, una resolución incompleta de la posición depresiva puede provocar falta de confianza, incapacidad para superar la pérdida de seres queridos, así como otros trastornos psíquicos.

Mecanismos de defensa psíquicos

Klein (1955) sugirió que, desde la primera infancia, los niños adoptan diversos mecanismos de defensa psíquicos para proteger su yo contra la ansiedad provocada por sus fantasías destructivas. Estos sentimientos destructivos extremos empiezan con ansiedades sádico-orales sobre el pecho, temible y destructivo, por una parte, y gratificante y beneficioso, por la otra. Para controlar estas ansiedades, los niños usan varios mecanismos de defensa psíquicos, como la *introyección*, la *proyección*, la *escisión* y la *identificación proyectiva*.

Introyección

Para Klein la **introyección** significa sencillamente que los niños imaginan que tienen dentro de su cuerpo las percepciones y experiencias que han tenido con el objeto externo, al principio, el pecho de la madre. La introyección empieza con las primeras tomas, cuando se produce un intento de incorporar el pecho de la madre dentro del cuerpo del niño. Por lo general, el niño intenta introyectar objetos buenos, tenerlos dentro como forma de protección contra la ansiedad; sin embargo, a veces el niño introyecta también objetos malos, como el pecho malo o el pene malo, para conseguir tener control sobre ellos. Cuando se introyectan objetos peligrosos, estos se convierten en perseguidores internos, que podrían asustar al niño y dejar residuos aterradores que pueden ser expresados en sueños o en el interés por cuentos como Caperucita roja o Blancanieves y los siete enanitos.

Los objetos introyectados no son representaciones exactas de los objetos reales, sino que están influidos por las fantasías de los niños. Por ejemplo, pueden soñar que su madre está siempre presente, es decir, sienten que su madre está siempre dentro de su cuerpo. La madre real, obviamente, no está siempre presente y, sin embargo, los niños la devoran en sus fantasías, para que se convierta en un objeto interno permanente.

Proyección

Así como los niños usan la introyección para incorporar objetos buenos y malos, utilizan la *proyección* para librarse de ellos. La proyección es la fantasía de que los sentimientos e impulsos propios en realidad residen en otra persona y no dentro de nosotros. Al proyectar impulsos destructivos difíciles de controlar sobre objetos externos, los niños alivian la insoportable ansiedad que conlleva la idea de ser destruidos por fuerzas internas peligrosas (Klein, 1935).

Los niños proyectan imágenes malas y buenas sobre objetos externos, en especial sus padres. Por ejemplo, un niño pequeño que desea castrar a su padre podría proyectar sobre este las fantasías de castración y, de este modo, invertir sus deseos de castración y culpar al padre de querer castrarlo a él. De manera similar, una niña pequeña podría imaginar que devora a su madre, proyectar esa fantasía sobre la madre y temer que esta se vengue de ella persiguiéndola.

Las personas también pueden proyectar impulsos buenos. Por ejemplo, los niños que disfrutan del pecho nutriente de su madre atribuirán esos sentimientos positivos al pecho e imaginarán que es bueno. Los adultos a veces proyectan sus propios sentimientos de amor sobre otra persona y llegan a creer que la otra persona los ama. La proyección permite a las personas, por tanto, creer que sus puntos de vista son verdad.

Escisión

Los niños solo pueden controlar los aspectos buenos y malos de sí mismos y de los objetos externos mediante la **escisión** de estos, es decir, separando impulsos incompatibles. Para separar los objetos malos de los buenos, el propio yo debe escindirse. Por tanto, los niños crean una imagen del "yo bueno" y el "yo malo" que les permite gestionar los impulsos agradables y destructivos dirigidos a objetos externos.

La escisión puede tener un efecto positivo o negativo sobre ellos. Si no es excesiva o inflexible, puede ser un mecanismo positivo y provechoso no solo para los niños sino también para los adultos: permite a los individuos percibir los aspectos positivos y negativos de sí mismos, evaluar su comportamiento como bueno o malo y diferenciar a las personas agradables de las desagradables. Una división excesiva e inflexible, en cambio, puede provocar represión patológica. Por ejemplo, si el yo de los niños es demasiado inflexible como para escindirse en un yo bueno y un yo malo, ellos no podrán introyectar las experiencias negativas en el yo bueno. Si los niños no pueden aceptar su propia conducta negativa, deberán gestionar los impulsos destructivos y aterradores de la única forma posible: la represión.

Identificación proyectiva

Otra forma de reducir la ansiedad es la identificación proyectiva, un mecanismo de defensa psíquico en el cual los niños separan las partes inaceptables de sí mismos, las proyectan sobre otro objeto y, por último, las introyectan dentro de sí mismos en forma modificada o distorsionada. Al volver a introyectar el objeto dentro de sí mismos, los niños sienten que han llegado a ser como ese objeto, es decir, se identifican con él. Por ejemplo, los niños suelen separar parte de sus impulsos destructivos y proyectarlos sobre el pecho malo y frustrante, a continuación se identifican con el pecho introyectándolo, un proceso que les permite ejercer control sobre el temido y admirado pecho.

La identificación proyectiva tiene una fuerte influencia en las relaciones interpersonales de los adultos. Por contraste con la proyección, que puede existir enteramente en la fantasía, la identificación proyectiva existe solo en el mundo de las relaciones interpersonales reales. Por ejemplo, un hombre con una fuerte tendencia no deseada a dominar a los demás proyectará estos sentimientos sobre su esposa, que lo considerará dominante. El hombre sutilmente intentará que su esposa *adopte un papel dominante*, comportándose con excesiva sumisión, para obligar a su mujer a mostrar las tendencias que él depositó sobre ella.

Internalizaciones

Cuando los teóricos de las relaciones objetales hablan de **internalizaciones**, quieren decir que la persona asimila (introyecta) aspectos del mundo externo y organiza esas introyecciones en un marco psicológicamente relevante. En la teoría kleiniana, existen tres internalizaciones importantes: el yo, el superyó y el complejo de Edipo.

El yo

Klein (1930, 1946) afirmaba que el yo, el sentido que cada individuo tiene de sí mismo, alcanza la madurez bastante antes de lo que supuso Freud. Aunque Freud planteó la hipótesis de que nuestro yo existe desde que nacemos, no le atribuyó funciones psíquicas complejas hasta el tercer o cuarto año de vida aproximadamente, pues para él, el niño pequeño está dominado por el ello. Klein, sin embargo, ignoró prácticamente el ello y basó su teoría en la capacidad del yo para percibir las fuerzas destructivas y afectivas y para controlarlas mediante la escisión, la proyección y la introyección.

Klein (1959) afirmaba que, aunque al nacer el yo está bastante desorganizado, es lo suficientemente fuerte como para sentir ansiedad, usar mecanismos de defensa y crear relaciones objetales tempranas tanto en su imaginación como en la realidad. El yo empieza a evolucionar con la primera experiencia del niño con la comida, cuando el pecho bueno lo colma no solo de alimento, sino también de amor y seguridad. Pero el niño también conoce al pecho malo, el que desaparece o le niega el alimento, el amor o la seguridad. El niño introyecta tanto el pecho bueno como el malo y estas

imágenes ofrecen un punto focal para la expansión posterior del yo que evalúa todas las experiencias, incluso las que no están vinculadas con el alimento, según su relación con el pecho bueno y el pecho malo. Por ejemplo, cuando el yo conoce el pecho bueno, espera tener experiencias positivas similares con otros objetos, como sus propios dedos, un chupete o el padre. Por tanto, la primera relación objetal del niño (con el pecho) se convierte en el prototipo, no solo para el futuro desarrollo del yo, sino también para las relaciones interpersonales posteriores del individuo.

Para que pueda surgir un yo unificado, este se debe escindir previamente. Klein suponía que los niños tienen una tendencia innata a luchar para conseguir la integración, pero, al mismo tiempo, están obligados a enfrentarse a las fuerzas opuestas de la vida y la muerte, como se refleja en su experiencia con el pecho bueno y el pecho malo. Para evitar la desintegración, el yo emergente debe dividirse en el yo bueno y el yo malo. El yo bueno surge cuando los niños están siendo colmados de alimento y amor; el yo malo surge cuando no reciben ni alimento ni amor. Esta imagen dual del yo les permite sobrellevar los aspectos buenos y malos de los objetos externos. Cuando los niños maduran, sus percepciones se hacen más realistas, dejan de ver el mundo en términos de objetos parciales y sus yos llegan a estar más integrados.

El superyó

La noción de superyó de Klein difiere de la de Freud en, al menos, tres aspectos importantes. En primer lugar, aparece mucho antes; en segundo lugar, *no* procede del complejo de Edipo; y, por último, es mucho más inflexible y cruel. Klein (1933) encontró estas diferencias mediante su análisis de niños pequeños, una experiencia que Freud no tenía.

> No cabía la menor duda de que el superyó había estado funcionando plenamente durante algún tiempo en mis pequeños pacientes de edades comprendidas entre los treinta y tres meses y los cuatro años, mientras que según la perspectiva aceptada [freudiana], el superyó no se activaría hasta que el complejo de Edipo se hubiera extinguido, es decir, hasta aproximadamente el quinto año de vida. Además, mis datos mostraron que este superyó temprano era infinitamente más inflexible y cruel que el de los niños mayores o adultos, y que literalmente aplastaba el débil yo de los niños (p. 267).

Recordemos que el concepto de superyó en Freud incluía dos subsistemas: un yo ideal que genera sentimientos de inferioridad y un yo consciente que provoca sentimientos de culpa. Klein estaba de acuerdo en que el superyó más maduro causa sentimientos de inferioridad y culpa, pero sus experiencias con niños pequeños la llevaron a afirmar que el *superyó temprano* no genera culpa, sino *terror*.

Según Klein, los niños pequeños temen ser devorados y cortados en pedazos, temores totalmente desproporcionados en relación con cualquier peligro real. ¿Por qué los superyós de los niños se distancian de manera tan drástica de las amenazas reales de los padres? Klein (1933) sugirió que la respuesta reside en los propios instintos de destrucción de los niños, que ellos sienten como ansiedad y, para hacerles frente, sus yos movilizan la libido (el instinto de supervivencia) en contra del instinto de muerte. Sin embargo, los instintos de supervivencia y de muerte no se pueden separar totalmente, de modo que el yo se ve obligado a defenderse de sus propias acciones. Esta defensa del yo temprano sienta las bases para el desarrollo del superyó, cuya violencia extrema es una reacción a la autodefensa agresiva del yo contra sus propias tendencias destructivas. Klein afirmaba que este superyó inflexible y cruel es la causa de muchas tendencias antisociales y criminales en los adultos.

Klein describiría el superyó de un niño de cinco años prácticamente de la misma manera que lo hizo Freud. Hacia el quinto o sexto año de vida, el superyó genera poca ansiedad pero mucha culpa, ha perdido gran parte de su severidad y se ha transformado en una conciencia realista. Sin embargo, Klein rechazó la idea de Freud según la cual el superyó se deriva del complejo de Edipo. En lugar de ello, insistió en que el superyó crece paralelamente al complejo de Edipo y surge finalmente en forma de culpa realista, una vez resuelto dicho complejo.

El complejo de Edipo

Aunque Klein afirmaba que su noción del complejo de Edipo, más que invalidarlas, ampliaba las ideas de Freud, su concepto se apartaba del freudiano en varios aspectos. Primero, Klein (1946, 1948, 1952) sostenía que el complejo de Edipo empieza a una edad mucho más temprana que la que había sugerido Freud, quien afirmaba que surgía en la fase fálica, cuando los niños tienen entre cuatro y cinco años aproximadamente, y después de haber superado las fases oral y anal. En cambio, Klein sostenía que el complejo de Edipo empieza durante los primeros meses de vida, coexiste con las fases oral y anal, y alcanza su clímax en la **fase genital** a la edad de tres o cuatro años (Klein prefería el término fase "genital" antes que fase "fálica" porque este último sugería una psicología masculina). Segundo, Klein afirmaba que una parte importante del complejo de Edipo es el miedo de los niños a las represalias de los padres por su fantasía de vaciar el cuerpo de aquellos. Tercero, Klein destacó la importancia de que los niños mantengan sentimientos positivos hacia *ambos* padres durante la fase edípica. Cuarto, formuló la hipótesis de que al principio de su formación, el complejo de Edipo suple la misma necesidad para ambos géneros, es decir, desarrollar una actitud positiva hacia el objeto bueno o gratificante (pecho o pene) y evitar el objeto malo o aterrador (pecho o pene). De este modo, los niños de uno y otro género pueden dirigir su amor de manera alternativa o simultánea hacia cada uno de sus padres y, por tanto, ser

capaces de tener relaciones homosexuales y heterosexuales con ambos padres. Al igual que Freud, Klein suponía que, en última instancia, las niñas y los niños viven el complejo de Edipo de manera distinta.

Desarrollo edípico femenino

Al principio del desarrollo edípico femenino, durante los primeros meses de vida, la niña pequeña considera el pecho de su madre como "bueno y malo". Más adelante, hacia los seis meses de edad, empieza a considerar el pecho como algo más positivo que negativo para, posteriormente, considerar que toda su madre está llena de cosas buenas, actitud que la lleva a imaginar cómo se hacen los bebés. Sueña que el pene de su padre alimenta a su madre con riquezas, entre ellas los bebés. Como la niña pequeña considera que el pene del padre tiene poder para dar hijos, desarrolla una relación positiva con él y sueña que su padre llenará su cuerpo de bebés. Si la fase edípica femenina se desarrolla sin problemas, la niña adopta una posición "femenina" y tiene una relación positiva con ambos padres.

Sin embargo, en circunstancias menos ideales, la niña percibirá a su madre como una rival y soñará que la priva del pene de su padre y le roba los bebés. El deseo de la niña de robarle a su madre genera un temor paranoico a que su madre se cobre venganza haciéndole daño o llevándose sus bebés. La ansiedad principal de la niña procede de un miedo a que su madre dañe el interior de su cuerpo, una ansiedad que solo podrá aliviar cuando más adelante ella tenga un bebé sano. Según Klein (1945), la envidia del pene proviene del deseo de la niña de internalizar el pene de su padre y obtener un bebé de él y esta fantasía es anterior a cualquier deseo de tener un pene externo. En contra de la visión de Freud, Klein no pudo encontrar pruebas de que la niña pequeña culpe a su madre de traerla al mundo sin un pene, sostenía, en cambio, que la niña mantiene un fuerte apego hacia su madre durante todo el periodo edípico.

Desarrollo edípico masculino

Como la niña, el niño pequeño considera el pecho de su madre como algo bueno y malo (Klein, 1945). Después, durante los primeros meses del desarrollo edípico, el niño desplaza algunos de sus deseos orales del pecho de su madre al pene de su padre. En este momento, el niño pequeño ha adoptado una *posición femenina*, es decir, una actitud homosexual pasiva hacia su padre. A continuación, pasa a una relación heterosexual con su madre, pero debido a la atracción homosexual anterior hacia su padre, no teme que su padre lo castre. Según Klein, esta posición homosexual pasiva es una condición fundamental para el desarrollo de una relación heterosexual equilibrada entre el niño y su madre. Formulado de manera más sencilla, el niño debe tener una opinión positiva sobre el pene de su padre para poder valorar el suyo.

Cuando el niño madura, sin embargo, desarrolla impulsos sádico-orales hacia su padre y quiere arrancarle el pene de un mordisco y asesinarlo. Estos sentimientos provocan la ansiedad de castración y el temor de que su padre se vengue de él por haberle arrancado el pene. Este temor convence al niño pequeño de que la relación sexual con su madre sería muy peligrosa para él.

El complejo de Edipo del niño se resuelve solo parcialmente con la ansiedad de castración. Un factor más importante es su capacidad para establecer relaciones positivas con ambos padres al mismo tiempo. En ese momento, el niño considera a sus padres como objetos completos, lo que le permite superar su posición depresiva.

Tanto para las niñas como para los niños, la resolución satisfactoria del complejo de Edipo depende de su capacidad para aceptar que la madre y el padre estén juntos y mantengan relaciones sexuales, sin restos de rivalidad. Los sentimientos positivos de los niños hacia ambos padres les sirven más adelante para mejorar sus relaciones sexuales adultas.

En resumen, Klein afirmaba que las personas nacen con dos fuertes impulsos, el instinto de supervivencia y el instinto de muerte. Los niños desarrollan un apasionado afecto por el pecho bueno y un odio intenso por el pecho malo, lo que provoca que las personas deban luchar durante toda su vida para reconciliar estas dos imágenes psíquicas inconscientes de lo bueno y de lo malo, del placer y del dolor. La fase más crucial de la vida son los primeros meses, un periodo en el que las relaciones con la madre y otros objetos relevantes forman un modelo para las relaciones interpersonales posteriores. La capacidad de la persona adulta para amar u odiar empieza con estas primeras relaciones objetales.

Perspectivas posteriores de las relaciones objetales

A partir de las notables y brillantes descripciones de Melanie Klein, una serie de teóricos posteriores ampliaron y modificaron la teoría de las relaciones objetales. Entre los más prominentes de estos teóricos se cuentan Margaret Mahler, Heinz Kohut, John Bowlby y Mary Ainsworth.

Perspectiva de Margaret Mahler

Margaret Schoenberger Mahler (1897-1985) nació en Sopron, Hungría, y se licenció en medicina en la Universidad de Viena en 1923. En 1938 se trasladó a Nueva York, donde trabajó como especialista de atención infantil del Instituto Psiquiátrico del Estado de Nueva York. Más adelante creó sus propios cursos de doctorado sobre niños en Nueva York. Entre 1955 y 1974, ocupó la cátedra de psiquiatría clínica en la Escuela de Medicina Albert Einstein.

A Mahler le interesaba sobre todo el nacimiento psicológico del individuo que tiene lugar durante los tres primeros

Margaret Mahler

años de vida, un periodo en el cual el niño renuncia a la seguridad a cambio de autonomía. Al principio, las ideas de Mahler procedían de su observación de la conducta de niños con trastornos psicológicos en la relación con sus madres. Más adelante, observó a bebés normales durante la creación de vínculos afectivos con sus madres en los primeros 36 meses de vida (Mahler, 1952).

Según Mahler, el nacimiento psicológico del individuo empieza durante las primeras semanas de vida y continúa durante los tres años siguientes aproximadamente. Con el término *nacimiento psicológico*, Mahler quería indicar que el niño se convierte en un *individuo* independiente de su principal cuidador, un logro que en última instancia les proporciona un *sentido de identidad*.

Para llegar al nacimiento psicológico y la individualización, el niño pasa por tres fases principales de desarrollo y cuatro subfases (Mahler, 1967, 1972; Mahler, Pine, y Bergman, 1975). La primera de las fases principales de desarrollo es el **autismo normal**, que abarca desde el nacimiento hasta la edad de tres o cuatro semanas. Para describir esta fase, Mahler (1967) utilizó la analogía de Freud (1911/1958) que comparaba el nacimiento psicológico con un huevo de ave sin romper. El ave es capaz de satisfacer sus necesidades de alimento de manera autista (sin considerar la realidad externa) porque el alimento está en el cascarón. De manera similar, un niño recién nacido satisface varias necesidades dentro de la órbita protectora todopoderosa del cuidado de la madre. Los recién nacidos tienen un sentido de omnipotencia, porque, igual que las aves dentro del cascarón, sus necesidades son atendidas de manera automática y sin que ellos tengan que hacer ningún esfuerzo. A diferencia de Klein, que conceptualizó al niño recién nacido como un ser aterrorizado, Mahler señaló los periodos relativamente largos de sueño y ausencia general de tensión en los recién nacidos. Ella afirmaba que esta fase es un periodo de narcisismo primario absoluto en el cual el niño no es consciente de la existencia de otras personas. Por tanto, calificó el autismo normal como una fase sin objetos, un periodo en el que el niño busca de manera natural el pecho de la madre. No estaba de acuerdo con la idea de Klein de que los niños incorporan el pecho bueno y otros objetos dentro de su yo.

Cuando los niños se van dando cuenta de que no pueden satisfacer sus propias necesidades, empiezan a reconocer a su cuidador principal y a buscar una relación simbiótica con él, lo que lleva a la **simbiosis normal**, la segunda fase principal de desarrollo de la teoría de Mahler. La simbiosis normal empieza alrededor de la cuarta o quinta semana de vida y alcanza su punto álgido en el cuarto o quinto mes. Durante este periodo, "el niño se comporta y funciona como si él y su madre fueran un sistema omnipotente, una unidad dual dentro de unas fronteras comunes" (Mahler, 1967, p. 741). En la analogía del huevo de ave, ahora el cascarón empieza a romperse, pero el recién nacido sigue estando protegido por una membrana psicológica en forma de relación simbiótica. Mahler reconoció que esta relación no es una auténtica simbiosis, ya que, aunque el niño sí depende de la madre, la madre no necesita en sentido estricto al niño. La simbiosis se caracteriza por una serie de señales mutuas entre el hijo y la madre. El hijo envía señales a la madre para indicarle que siente hambre, dolor, placer, etc., y la madre responde con sus propias señales, como alimentarlo, consolarlo o sonreírle. A esta edad, el niño puede reconocer la cara de la madre y percibir su placer o angustia; sin embargo, las relaciones objetales aún no han comenzado, la madre y otras figuras son solo objetos previos. Los niños mayores e incluso los adultos a veces se retrotraen a esta fase, buscando la fortaleza y la seguridad de los cuidados de su madre.

La tercera de las fases principales de desarrollo, la de **separación-individualización**, abarca el periodo desde el cuarto o quinto mes de vida hasta los dos años y medio o tres, aproximadamente. Durante este periodo, los niños se separan psicológicamente de su madre, llegan a percibir su individualidad y empiezan a desarrollar un sentido de la identidad personal. Como ya no tienen una unión dual con su madre, deben renunciar a la falsa ilusión de omnipotencia y afrontar su vulnerabilidad ante las amenazas exteriores, por tanto, en la fase de separación-individualización, los niños sienten que el mundo exterior es más peligroso de lo que era en las dos fases previas.

Mahler dividió la fase de separación-individualización en cuatro subfases que llegan a coexistir. La primera es la subfase de *diferenciación*, que dura desde, aproximadamente, el quinto hasta el décimo mes de vida y se caracteriza por una separación física de la órbita simbiótica madre-niño. Por este motivo, la subfase de diferenciación es análoga a la eclosión del huevo de ave. A esta edad, según observó Mahler, los niños sonríen a su madre, lo que indica un

vínculo con una persona concreta distinta de sí mismos. Los niños psicológicamente equilibrados que amplían su mundo más allá de la madre sentirán curiosidad por las personas desconocidas y se fijarán en ellas; los que tengan trastornos psicológicos tendrán miedo de los desconocidos y los rehuirán.

Cuando los niños empiezan a separarse físicamente de su madre al aprender a gatear y andar, entran en la subfase de *práctica* de separación-individualización, un periodo que dura aproximadamente desde el séptimo mes de vida hasta el decimosexto. Durante esta subfase, los niños distinguen fácilmente su cuerpo del cuerpo de su madre, crean un vínculo específico con ella y empiezan a desarrollar un yo autónomo. No obstante, al principio no les gusta dejar de verla, la siguen con los ojos y se ponen tristes cuando su madre no está. Más adelante empiezan a andar y entran en el mundo exterior, que perciben como fascinante y emocionante.

Desde los 16 hasta los 25 meses de edad, los niños viven un *acercamiento* a su madre, es decir, desean unirse de nuevo con ella, tanto física como psicológicamente. Mahler advirtió que los niños de esta edad quieren contarle a su madre todo lo que aprenden y conocen. Ahora que pueden caminar con facilidad, están más separados físicamente de la madre pero, paradójicamente, suelen sentir más la ansiedad de la separación en esta fase que en la anterior. Sus capacidades cognitivas más avanzadas los hacen más conscientes de la separación, lo que provoca que intenten diversas estratagemas para recuperar la unidad dual que tuvieron con su madre. Como estos intentos nunca resultan totalmente satisfactorios, los niños de esta edad suelen tener intensas luchas con su madre, circunstancia denominada la *crisis del acercamiento*.

La última subfase del proceso de separación-individualización es la fase de *constancia del objeto libidinoso*, que llega prácticamente hasta el tercer año de vida. Durante este periodo, los niños deben desarrollar una representación interior permanente de su madre, de modo que puedan soportar la separación física de ella. Si no se desarrolla esta constancia del objeto libidinoso, los niños seguirán dependiendo de la presencia física de su madre para garantizar su propia seguridad. Además de conseguir un cierto grado de constancia del objeto, deben consolidar su individualidad, es decir, deben aprender a funcionar sin su madre y a establecer otras relaciones objetales (Mahler *et al*., 1975).

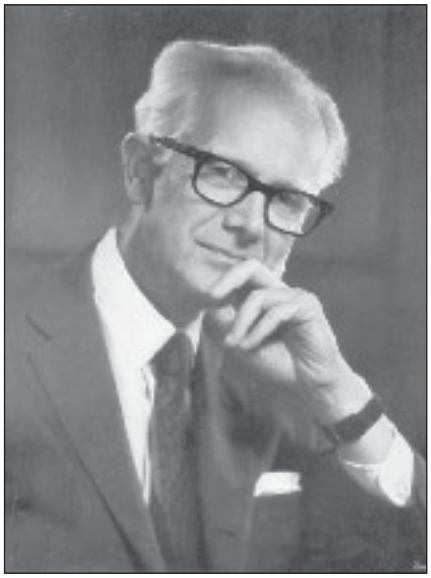
El punto fuerte de la teoría de Mahler es su inteligente descripción del nacimiento psicológico basada en observaciones empíricas que ella y sus colegas hicieron de interacciones entre madres e hijos. Aunque muchos de sus principios se basan en inferencias obtenidas de las reacciones de los niños que aún no saben hablar, sus ideas se pueden aplicar fácilmente a los adultos. Todos los errores cometidos durante los tres primeros años de vida, el periodo del nacimiento psicológico, pueden provocar regresiones posteriores a una fase en la que una persona aún no se había separado de su madre y, por tanto, no había adquirido un sentido de identidad personal.

Perspectiva de Heinz Kohut

Heinz Kohut (1913-1981) nació en Viena de padres judíos cultos y brillantes (Strozier, 2001). Poco antes de que estallara la Segunda Guerra Mundial, emigró a Inglaterra y, un año más tarde, se trasladó a Estados Unidos, donde pasó la mayor parte de su vida profesional. Fue catedrático en la Facultad de Psiquiatría de la Universidad de Chicago, miembro del consejo docente del Instituto de Psicoanálisis de Chicago y profesor visitante de psicoanálisis en la Universidad de Cincinnati. Neurólogo y psicoanalista, Kohut disgustó a muchos psicoanalistas en 1971 con su publicación de *El análisis del sí mismo*, donde sustituía al yo por el concepto de sí mismo. Además de este libro, también se pueden encontrar aspectos de su psicología del sí mismo en *La restauración del sí mismo* (1977) y *Los seminarios Kohut* (1987), editados por Miriam Elson y publicados tras la muerte de Kohut.

Más que los otros teóricos de las relaciones objetales, Kohut destacó el proceso por el cual el *yo* evoluciona a partir de una imagen vaga y no diferenciada hasta una noción clara y precisa de identidad individual. Como hicieron otros teóricos de las relaciones objetales, se centró en la relación temprana madre-hijo como clave para comprender el desarrollo posterior. Según Kohut, el núcleo de la personalidad humana lo constituyen las relaciones entre los humanos, más que los impulsos instintivos innatos.

Según Kohut, los niños requieren cuidadores adultos no solo para satisfacer sus necesidades físicas sino también para cubrir sus necesidades psicológicas básicas. Al atender las necesidades físicas y psicológicas, los adultos, u **objetos del**



Heinz Kohut

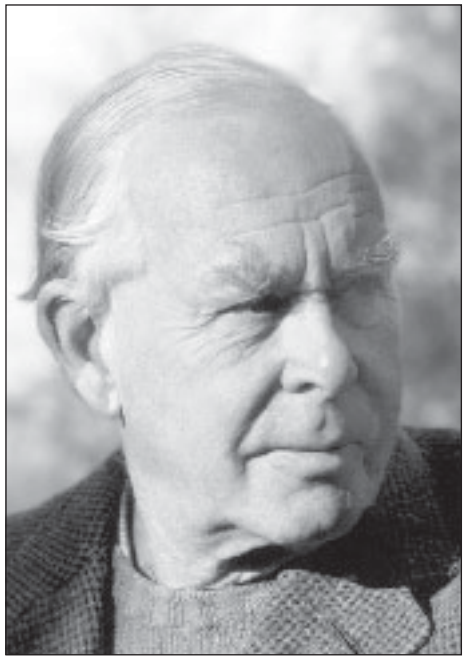
sí mismo, tratan a los niños como si estos tuvieran noción de su propio sí mismo. Por ejemplo, los padres actuarán con afecto, frialdad o indiferencia dependiendo de la conducta del niño, mediante el proceso de interacción empática, el niño asimila las respuestas del objeto del sí mismo como orgullo, culpa, vergüenza o envidia, actitudes que constituirán finalmente los componentes básicos del sí mismo. Kohut (1977) definió el sí mismo como "el centro del universo psicológico del individuo" (p. 311). El sí mismo aporta unidad y consistencia a nuestras experiencias, permanece relativamente estable con el paso del tiempo y es "el centro de las iniciativas y receptor de impresiones" (p. 99). Es también el centro de atención de los niños para las relaciones interpersonales y determina el modo en que estos se relacionarán con los padres y otros objetos del sí mismo.

Kohut (1971, 1977) afirmaba que los niños tienen un narcisismo natural, son egocéntricos, se preocupan solo de su propio bienestar y desean que los admiren por lo que son y lo que hacen. El sí mismo temprano se cristaliza en torno a dos *necesidades narcisistas* básicas: (1) la necesidad de mostrar el sí mismo ostentoso y (2) la necesidad de adquirir una imagen idealizada de uno de los padres o de ambos. El *sí mismo ostentoso y exhibicionista* surge cuando el niño se relaciona con un objeto del sí mismo "reflectante" que aprueba su comportamiento formando, por tanto, su imagen rudimentaria a partir de mensajes como: "si los demás me consideran perfecto, es que soy perfecto". La *imagen idealizada de los padres* es contraria al sí mismo ostentoso porque implica que hay alguien más que también es perfecto. Sin embargo, también satisface una necesidad narcisista, ya que el niño piensa "tú eres perfecto, pero yo soy parte de ti".

Ambas imágenes narcisistas de sí mismo son necesarias para el desarrollo equilibrado de la personalidad. Ambas, sin embargo, deben cambiar a medida que los niños van creciendo ya que, si no evolucionan, generarán una personalidad adulta patológicamente narcisista. La magnificencia debe transformarse en una perspectiva realista de sí mismo y la imagen idealizada de los padres debe convertirse en una imagen realista de estos. Las dos imágenes del sí mismo no deberían desaparecer por completo: el adulto equilibrado sigue teniendo actitudes positivas hacia su sí mismo y sigue percibiendo cualidades buenas en sus padres o los sustitutos de ellos. Sin embargo, un adulto narcisista no supera estas necesidades infantiles y sigue siendo egocéntrico y considerando al resto del mundo como su público admirador. Freud afirmaba que las personas narcisistas no se podían curar con un tratamiento psicoanalítico; en cambio, Kohut sostenía que la psicoterapia podía resultar eficaz con estos pacientes.

Teoría del apego de John Bowlby

John Bowlby (1907-1990) nació en Londres, donde su padre era un famoso cirujano. Desde pequeño, Bowlby se interesó por las ciencias naturales, la medicina y la psicología, materias que estudiaría en la Universidad de Cambridge. Tras licenciarse en medicina, abrió su consulta de psiquiatría y psicoanálisis en 1933, periodo en el que empezó un curso sobre psiquiatría infantil impartido por Melanie Klein. Durante la Segunda Guerra Mundial, Bowlby sirvió como psiquiatra en el ejército y en 1946 fue nombrado director del Departamento de Padres e Hijos de la Tavistock Clinic. A finales de la década de 1950, Bowlby pasó algún tiempo en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias de la Conducta de Stanford, pero volvió a Londres, donde permaneció hasta su muerte en 1990 (van Dijken, 1998).



John Bowlby

En la década de 1950, Bowlby empezó a estar descontento con el enfoque de las relaciones objetales, sobre todo por su teoría de la motivación y por su falta de empirismo. Con sus conocimientos de **etología** y de la teoría evolucionista (en especial la noción de Konrad Lorenz de la vinculación afectiva temprana con la figura de la madre), se dio cuenta de que la teoría de las relaciones objetales se podía integrar en una perspectiva evolutiva. Le parecía que con esta integración podría corregir las deficiencias empíricas de la teoría y ampliarla dándole una orientación nueva. *La teoría del apego* de Bowlby también se basaba en las ideas psicoanalíticas: tomaba la infancia como punto de partida y extrapolaba sus conclusiones a la edad adulta (Bowlby, 1969/1982; 1988). Bowlby aseguraba que los vínculos afectivos creados durante la infancia tienen repercusiones importantes en la edad adulta, por lo que los investigadores debían estudiar la infancia directamente y no basarse en versiones retrospectivas distorsionadas de personas adultas.

Los orígenes de la teoría del apego se encuentran en las observaciones de Bowlby de las crías de humanos y primates, los cuales atraviesan una serie bien definida de reacciones cuando son separadas de sus cuidadores principales. Bowlby observó tres fases en esta **ansiedad de la separación**. La primera vez que el cuidador se ausenta, los niños lloran, rechazan el consuelo de otras personas y buscan a su cuidador. Esta es la fase de *protesta*. Si la separación continúa, los niños adoptan una actitud silenciosa, triste, pasiva, letárgica y apática. Esta segunda fase es la fase de *desesperanza*. La última fase, la única exclusiva de los humanos, es la fase de *indiferencia*, durante la cual los niños se separan emocionalmente de los demás, incluido su cuidador. Si su cuidador (la madre) vuelve, los niños lo ignorarán y evitarán. Los niños que alcanzan la fase de separación ya no se disgustan cuando su madre se ausenta. Cuando se hacen mayores, aunque parecen sociables, juegan y se relacionan con los demás con poca emoción y sus relaciones interpersonales son superficiales y carentes de afecto.

A partir de estas observaciones, Bowlby desarrolló su teoría del apego que publicó en una trilogía titulada *Apego y pérdida* (1969/1982, 1973, 1980). La teoría de Bowlby se apoya en dos supuestos fundamentales: el primero, un cuidador receptivo y accesible (por lo común, la madre) debe crear una base segura para los niños, ya que estos necesitan saber que el cuidador es accesible y fiable. Si es así, el niño tendrá más facilidad para desarrollar confianza y seguridad al explorar el mundo. Esta relación afectiva cumple la función crucial de vincular al cuidador con el niño, aumentando así sus probabilidades de supervivencia y, en última instancia, de la especie.

Un segundo supuesto de la teoría del apego es que la relación afectiva (o la ausencia de ella) se internaliza y sirve como modelo mental de funcionamiento sobre el cual se construirán las relaciones de amistad y amor futuras. La primera relación afectiva es, por tanto, la más crucial de todas las relaciones. Sin embargo, para que se produzca este vínculo afectivo, el niño debe ser algo más que un mero receptor pasivo de la conducta del cuidador, aunque esta conducta irradie accesibilidad y confianza. El tipo de apego es una *relación* entre dos personas, y no un rasgo transmitido al niño por el cuidador, es un camino de doble sentido: el niño y el cuidador deben ser mutuamente receptivos y cada uno de ellos debe influir en la conducta del otro.

Mary Ainsworth y la *situación extraña*

Mary Dinsmore Salter Ainsworth (1919-1999) nació en Glendale, Ohio. Su padre era el director de una empresa de productos de aluminio. Se licenció y doctoró en la Universidad de Toronto, donde también trabajó como asistente y profesora. Durante su larga carrera profesional, impartió docencia y dirigió proyectos de investigación en varias universidades e institutos en Canadá, Estados Unidos, Reino Unido y Uganda.

Mary Ainsworth

Influida por la teoría de Bowlby, Ainsworth y sus colegas (Ainsworth, Blehar, Waters y Wall, 1978) desarrollaron una técnica para medir el tipo de apego que existe entre el cuidador y el niño, conocida como la *situación extraña*. Este procedimiento consiste en una sesión de laboratorio de 20 minutos de duración en la cual, al principio, una madre y su hijo están solos en un cuarto de juegos. A continuación, un desconocido entra en la habitación y después de unos minutos inicia una breve interacción con el niño: entonces la madre se ausenta en dos ocasiones durante dos minutos. En la primera ausencia, el niño se queda solo con el desconocido; en la segunda, el niño se queda completamente solo. La clave está en la reacción del niño al regreso de la madre; esta reacción sirve de base para medir el tipo de apego. Ainsworth y sus colegas encontraron tres tipos de apego: seguro, ansioso-ambivalente y ansioso-evasivo.

En una forma de *apego seguro*, cuando la madre vuelve, los niños muestran alegría y entusiasmo e inician el contacto con ella, por ejemplo, se acercan y piden que los tomen en brazos. Todos los niños con vínculos seguros confían en la accesibilidad y receptividad de su cuidador, y esta seguridad y fiabilidad ofrece la base para los juegos y la exploración.

En el tipo de apego *ansioso-ambivalente*, los niños muestran una actitud ambivalente. Cuando su madre se va, suelen disgustarse y cuando vuelve buscan el contacto con ella, pero muestran rechazo cuando intentan consolarlos. Con el tipo de apego ansioso-ambivalente, los niños emiten mensajes muy contradictorios, por un lado, buscan contacto con su

madre y, por el otro, se retuercen para liberarse de sus brazos y podrían rechazar los juguetes que esta les ofrece.

El tercer tipo de apego es el *ansioso-evasivo*. Con este tipo, los niños no se alteran cuando su madre se va; aceptan al desconocido y cuando la madre vuelve, la ignoran y la evitan. En los dos tipos de apego inseguro (ansioso-ambivalente y ansioso-evasivo), los niños no son capaces de participar en juegos y exploraciones.

Psicoterapia

Klein, Mahler, Kohut y Bowlby fueron psicoanalistas que estudiaron las prácticas freudianas ortodoxas. Sin embargo, cada uno de ellos modificó el tratamiento psicoanalítico para adaptarlo a su propia orientación teórica. Dado que estos teóricos diferían entre sí en sus procedimientos terapéuticos, nos limitaremos a estudiar el enfoque terapéutico de Melanie Klein.

El procedimiento innovador de Klein de estudiar a los niños mediante el psicoanálisis no fue bien acogido por otros psicoanalistas en las décadas de 1920 y 1930. Anna Freud fue especialmente reacia a esta idea, sosteniendo que los niños pequeños aún vinculados a sus padres no están en condiciones de realizar la transferencia con el terapeuta porque no tienen fantasías o imágenes inconscientes, por tanto, según ella, la terapia psicoanalítica no es aplicable a los niños. En cambio, Klein afirmaba que tanto los niños con trastornos como los niños sanos deberían someterse a un tratamiento psicoanalítico; a los primeros les serviría como terapia, para los segundos tendría un efecto preventivo. Acorde con esta convicción, Klein insistió en psicoanalizar a sus propios hijos. También insistió en que la transferencia negativa era un paso fundamental para asegurar un tratamiento satisfactorio, una idea con la que Anna Freud y otros muchos psicoanalistas no estaban de acuerdo.

Para estimular la transferencia negativa y las fantasías agresivas, Klein facilitaba a cada niño una variedad de objetos pequeños, lápiz y papel, pinturas, crayones, etc. Sustituyó el análisis de los sueños y la libre asociación de Freud por la *terapia de juegos*, convencida de que los niños pequeños expresan sus deseos conscientes e inconscientes a través de esta terapia. Además de expresar sentimientos de transferencia negativa mediante el juego, los pequeños pacientes de Klein a menudo la agredían verbalmente y ello le daba la oportunidad de interpretar los motivos inconscientes que provocaban estos ataques (Klein, 1943).

El objetivo de la terapia kleiniana es reducir las ansiedades depresivas y las manías persecutorias y mitigar la severidad de los objetos internalizados. Para lograrlo, Klein animaba a sus pacientes a revivir emociones y fantasías tempranas, pero esta vez el terapeuta les indicaba las diferencias entre realidad y fantasía, entre lo consciente e inconsciente. También permitía a los pacientes expresar transferencias positivas y negativas, algo fundamental para entender el modo en que las fantasías inconscientes se relacionan con situaciones cotidianas del presente. Una vez realizada esta conexión, los pacientes se sienten menos perseguidos por los objetos internalizados, sienten menos ansiedad depresiva y pueden proyectar hacia el mundo exterior objetos internos que antes les resultaban aterradores.

Investigación relacionada

Tanto la teoría de las relaciones objetales como la teoría del apego continúan inspirando investigación empírica sobre las formas en que el trauma temprano puede afectar las relaciones adultas y sobre cómo extender la teoría del apego a las relaciones adultas.

Trauma infantil y relaciones objetales del adulto

La teoría de las relaciones objetales presume que la calidad de las relaciones de los niños pequeños con sus cuidadores se internaliza como modelo para relaciones interpersonales posteriores. Existe una gran cantidad de investigaciones que han explorado el impacto del trauma y abuso infantil en el funcionamiento de las relaciones objetales adultas, y si estas experiencias pueden predecir resultados patológicos más adelante en la vida. Un ejemplo muy reciente de este tipo de trabajo es un estudio realizado por un equipo en la York University (Bedi, Muller y Thornback, 2012).

Sesenta adultos que tuvieron historias de abuso sexual o físico durante su infancia recibieron el Test de percepción temática (Thematic Apperception Test, TAT; Murray, 1943). Esto se conoce en el medio como una prueba proyectiva, y funciona en forma muy parecida a la prueba de la mancha de tinta de Rorshach, donde los sujetos simplemente describen lo que ven en imágenes ambiguas. El supuesto de los test proyectivos es que quienes las toman "proyectarán" deseos inconscientes, ideas y fantasías en sus historias e interpretaciones de las manchas de tinta. Estas pruebas son formas alternativas de revelar aspectos inconscientes de la personalidad. El TAT presenta a los participantes series de escenas de personas ya sea solas o en interacciones sociales de naturaleza ambigua. Se instruye a los participantes para que observen las imágenes y hagan una historia acerca de lo que puede estar ocurriendo en cada una de estas, qué pueden estar pensando y sintiendo los personajes, y cuál sería el resultado. Como el TAT representa personas en relaciones, es particularmente apropiado para examinar las relaciones objetales de los individuos.

Los supervivientes del abuso en este estudio completaron el TAT, y sus historias se calificaron según cuatro temas de las relaciones objetales: a) el grado en que las relaciones personales son vistas como amenazadoras contra seguras; b) el nivel de compromiso y de emociones compartidas en las relaciones; c) la habilidad de ver al sí mismo como distinto a

los otros, y d) la exactitud de las atribuciones respecto a las causas del comportamiento, pensamientos y sentimientos de la gente. Los participantes también completaron una variedad de mediciones de salud mental, incluyendo autoestima y síntomas de estrés postraumático.

Los resultados mostraron en gran medida, como la teoría de las relaciones objetales hubiera predicho, que el tener la tendencia a ver a la gente y a las relaciones como más malevolentes, así como hacer una menor inversión emocional en las relaciones, se correlacionaba con mayores síntomas de estrés postraumático y de baja autoestima en estos supervivientes del abuso. Esto sugiere que dichas personas, que tuvieron infancias traumáticas, ven al resto de las personas como peligrosas y propensas al rechazo, y esto puede resultar en el desarrollo, dentro de sí mismas, de un sentimiento de vergüenza y poca valía. El tratamiento eficaz de estos individuos requiere tener conciencia de que incluso la relación terapéutica podría verse afectada por relaciones objetales perturbadas. Como escribieron los investigadores: "Las relaciones personales de los supervivientes del trauma han sido la causa de su dolor. Así, es crucial para los clínicos que trabajen con supervivientes de abuso que estén atentos a síntomas de psicopatología a través de una perspectiva relacional" (Bedi, Muller y Thornback, 2012, p. 6). Los investigadores dicen que permitir a los supervivientes del trauma aprender nuevas formas en que los demás pueden responder positivamente a ellos, puede cambiar sus representaciones objetales en formas saludables.

La teoría del apego y las relaciones entre adultos

La teoría del apego tal y como fue conceptualizada en un principio por John Bowlby daba mucha importancia a la relación entre padres e hijos. Desde la década de 1980, sin embargo, los investigadores empezaron a estudiar de manera sistemática los vínculos afectivos entre adultos, sobre todo en relaciones sentimentales.

Cindy Hazan y Phil Shaver realizaron un estudio típico de los vínculos afectivos entre adultos (1987) y predijeron que los distintos tipos de lazos afectivos de la infancia diferenciarían el tipo, la duración y la estabilidad de las relaciones sentimentales adultas. Más en concreto, estos investigadores esperaban que las personas que en su infancia habían tenido vínculos afectivos seguros con sus cuidadores vivirían sus relaciones sentimentales adultas con más confianza, más intimidad y más emociones positivas que las personas con vínculos inseguros. Del mismo modo, predijeron que los adultos ansiosos-evasivos tendrían miedo a la intimidad y falta de confianza, mientras que los adultos ansiosos-ambivalentes estarían preocupados y obsesionados con sus relaciones.

A partir de investigaciones con estudiantes universitarios y otros adultos, Hazan y Shaver confirmaron estas predicciones: los adultos con vínculos seguros vivían sus relaciones sentimentales con más confianza e intimidad que los adultos ansiosos-evasivos o ansiosos-ambivalentes. Además, los investigadores constataron que los adultos con vínculos seguros tendían a creer que el amor puede ser duradero en mayor medida que los adultos con vínculos inseguros y se mostraban menos escépticos en relación con el amor en general, tenían relaciones más duraderas y menos probabilidad de divorciarse que los adultos ansiosos-evasivos o ansiosos-ambivalentes.

Otros estudiosos han seguido ampliando la investigación sobre el apego y las relaciones románticas adultas. Por ejemplo, Steven Rholes y colegas pusieron a prueba la idea de que el estilo de apego está relacionado al tipo de información que la gente busca o evita respecto a su relación y a su pareja romántica (Rholes, Simpson, Tran, Martin y Friedman, 2007). Los investigadores predijeron que los individuos evasivos no buscan información adicional acerca de los sueños e íntimos sentimientos de sus parejas, mientras que los sujetos ansiosos expresan un fuerte deseo de obtener más información acerca de su pareja romántica. Típicamente, los individuos evasivos se esfuerzan por mantener una independencia emocional y, por tanto, no quieren ninguna información que pudiera aumentar el grado de intimidad. La intimidad obstaculiza su meta de independencia. Por el contrario, los individuos ansiosos tienden a estar crónicamente preocupados por el estado de su relación y desean reforzar los lazos emocionales buscando tanta información como puedan conseguir sobre los sentimientos más íntimos de su pareja.

Para probar sus predicciones, Rholes y colegas reclutaron parejas que habían estado saliendo ya por un tiempo, y los citaron en un laboratorio psicológico para completar mediciones de apego y búsqueda de información. Se midió el estilo de apego mediante un cuestionario estándar que contenía preguntas de autoevaluación acerca de cuán ansiosa o evasiva se sentía la persona en su relación amorosa. El grado de búsqueda de información se midió utilizando una ingeniosa (y falsa) tarea computarizada, donde cada participante completaba independientemente diversos reactivos acerca de su relación, incluyendo los sentimientos íntimos y las metas para el futuro de cada integrante de la pareja. Se dijo a los participantes que la computadora generaría un perfil de su relación que ambos integrantes podrían ver al final del estudio. Así, los investigadores pudieron medir qué tanta de la información proporcionada por el perfil de la relación leía cada integrante acerca del otro. En concordancia con sus predicciones, y en general con su teoría del apego, los individuos evasivos mostraron menos interés en leer la información que contenía el perfil de la relación sobre su pareja, mientras que los sujetos ansiosos buscaron más información sobre los temas relacionados con la intimidad y las metas a futuro de su pareja.

El estilo de apego no solo está relacionado con los padres y las parejas románticas. Las investigaciones recientes

han explorado el papel del estilo de apego en las relaciones entre líderes y sus seguidores (oficiales militares y sus soldados, por ejemplo; Davidovitz, Mikulincer, Shaver, Izsak y Popper, 2007; Popper y Mayseless, 2003). La teoría es que el estilo de apego es relevante en las relaciones entre líderes y seguidores porque los líderes o las figuras de autoridad pueden cumplir el papel de cuidadores y ser una fuente de seguridad en una forma muy similar al apoyo que ofrecen los padres y las parejas románticas. Los investigadores predijeron que los líderes que poseían un estilo de apego seguro (ni ansioso ni evasivo) son más eficaces que los que se apegaban con inseguridad (ansiosos o evasivos).

Para explorar el papel del apego en el liderazgo, Rivka Davidovitz y colegas (2007) estudiaron a un grupo de oficiales militares y los soldados que estaban a su cargo. Los oficiales completaron la misma medición de apego y búsqueda de información (Rholes *et al*., 2007), pero en vez de reportar sobre su apego respecto a las relaciones románticas, lo hicieron de manera más general acerca de sus relaciones cercanas. Después los soldados completaron las mediciones sobre la eficacia del liderazgo de su oficial, la cohesión en su unidad militar, y mediciones sobre bienestar psicológico.

Los resultados proporcionaron más evidencia sobre la generalidad e importancia del estilo de apego en múltiples tipos de relaciones. Las unidades de los oficiales que tenían un estilo de apego evasivo tenían menos cohesión, y los soldados expresaron un bienestar psicológico más bajo comparados con los miembros de otras unidades. Más probablemente, estos efectos del estilo de apego evasivo de los líderes se deben al deseo de los oficiales evasivos de evitar información acerca del bienestar social y emocional de sus unidades. Los oficiales ansiosamente apegados lideraban unidades que calificaron más bajo en el funcionamiento instrumental (el grado de seriedad con que los soldados toman su trabajo). Sin embargo, esas mismas unidades calificaron alto en el funcionamiento socioemocional (el grado en el que los soldados se sienten libres de expresar sus pensamientos y sentimientos). Este último hallazgo respecto al funcionamiento socioemocional fue sorpresivo para los investigadores, pero tiene sentido cuando se consideran los hallazgos de Rholes y colegas que mencionamos antes (Rholes *et al*., 2007): los oficiales ansiosamente apegados tendían a estar más interesados en buscar información acerca de la forma en que sus soldados se sentían, y de cómo se llevaban entre sí.

El apego es un constructo en la psicología de la personalidad que sigue generando una cantidad sustancial de investigación. Aunque el trabajo sobre la teoría del apego comenzó como una forma de entender las diferencias entre las relaciones padre-hijo, las investigaciones recientes han mostrado que esas mismas dinámicas (estilos de apego seguro, evasivo y ansioso) son importantes para comprender un amplio rango de relaciones adultas, desde las parejas románticas hasta los líderes militares y sus soldados.

Crítica a la teoría de las relaciones objetales

En la actualidad, la teoría de las relaciones objetales sigue siendo más popular en el Reino Unido que en Estados Unidos. La escuela británica, que incluía no solo a Melanie Klein sino también a W. R. D. Fairbairn y D. W. Winnicott, ha ejercido una fuerte influencia en los psicoanalistas y psiquiatras del Reino Unido. Sin embargo, en Estados Unidos, la influencia de los teóricos de las relaciones objetales, aunque está aumentando, ha sido menos directa.

¿Qué valoración merece la teoría de las relaciones objetales en cuanto a su capacidad para generar investigación? En 1986, Morris Bell y sus colegas publicaron el inventario de las relaciones objetales de Bell (Bell Object Relations Inventory, BORI), un test de autovaloración que identifica cuatro aspectos principales de las relaciones objetales: distanciamiento, apego, egocentrismo e incompetencia social. Hasta la fecha, solo unos cuantos estudios han usado el BORI para hacer investigaciones empíricas sobre las relaciones objetales; sin embargo, actualmente la teoría del apego está generando muchas investigaciones. Por tanto, la teoría de las relaciones objetales obtiene una puntuación baja en este criterio, y la teoría del apego obtiene una valoración moderada-alta.

Dado que la teoría de las relaciones objetales surgió de la teoría psicoanalítica ortodoxa, reproduce algunas de las carencias de la teoría de Freud. La mayoría de sus principios están basados en lo que sucede dentro de la psique del niño y, por tanto, estos supuestos no son *refutables*. La teoría no se presta a refutaciones porque genera muy pocas hipótesis comprobables. La teoría del apego, en cambio, obtiene una puntuación un poco más alta en el criterio de refutabilidad.

Tal vez el rasgo más productivo de la teoría de las relaciones objetales es su *capacidad para organizar* la información sobre el comportamiento de los niños. Más que la mayoría de los otros teóricos de la personalidad, los teóricos de las relaciones objetales han especulado sobre el modo en que los humanos adquieren el sentido de identidad. Klein, y sobre todo Mahler, Bowlby y Ainsworth, construyeron sus teorías sobre observaciones detalladas de la relación madre-hijo, observaron sus interacciones y sacaron conclusiones basadas en sus observaciones. Sin embargo, más allá de la primera infancia, la teoría de las relaciones objetales carece de capacidad para organizar el conocimiento.

Como *guía para el profesional*, la teoría sale algo mejor parada. Los padres pueden aprender la importancia que tiene ofrecer a sus hijos afecto, sensibilidad y comprensión. Los psicoterapeutas pueden encontrar la teoría de las relaciones objetales provechosa no solo para comprender el desarrollo de sus clientes en la infancia, sino también para entender y trabajar la relación de transferencia que se crea entre los clientes y el terapeuta, que consideran sustitutos de sus padres.

En el criterio de coherencia, cada una de las teorías estudiadas en este capítulo tiene un alto nivel de *coherencia*

interna, pero los distintos teóricos no están de acuerdo entre sí en una serie de aspectos. Aunque todos conceden una gran importancia a las relaciones humanas, las diferencias entre ellos superan con creces a las semejanzas.

En el criterio de *sencillez*, la teoría de las relaciones objetales obtiene una puntuación baja. Sobre todo Klein empleó frases y conceptos innecesariamente complejos para expresar su teoría.

Concepto de humanidad

Los teóricos de las relaciones objetales suelen considerar la personalidad humana como un producto de la relación temprana entre madre e hijo. La interacción entre la madre y el niño sienta las bases para el futuro desarrollo de la personalidad porque esta primera experiencia interpersonal sirve de prototipo para las relaciones interpersonales posteriores. Klein consideraba que la psique humana "es inestable, incierta y huye continuamente de las ansiedades psicóticas" (Mitchell y Black, 1995, p. 87). Además, "cada uno de nosotros lucha contra los terrores profundos de la destrucción [...] y el abandono" (p. 88).

Dada la importancia que concede a la relación madre-hijo y dado que considera que esta relación es crucial para el desarrollo posterior del individuo, la teoría de las relaciones objetales tiene un alto grado de *determinismo* y poca libertad de elección.

Por el mismo motivo, estos teóricos pueden ser *pesimistas* u *optimistas*, según sea la relación entre madre e hijo. Si esta relación está equilibrada, los niños se convertirán en adultos psicológicamente equilibrados; si no lo está, los niños desarrollarán una personalidad patológica.

En la dimensión de *causalidad frente a teleología*, la teoría de las relaciones objetales tiende a ser más bien causal. Las primeras experiencias de la vida son los principales determinantes de la personalidad, mientras que las expectativas de futuro desempeñan un papel secundario.

Asimismo, la teoría de las relaciones objetales da prioridad a los *determinantes inconscientes de la conducta*, dado que la mayoría de los teóricos considera que los principales determinantes de la conducta se encuentran en la primera infancia, un periodo previo al lenguaje verbal. Por tanto, las personas adquieren muchos rasgos y actitudes personales a un nivel preverbal y no son conscientes de la naturaleza de estos. Además, la aceptación por parte de Klein de la existencia de una herencia filogenética innata refuerza la presencia de determinantes inconscientes en su teoría.

La importancia que Klein concedía al instinto de muerte y la herencia filogenética podrían sugerir que, según ella, la biología influía más que el entorno en la formación de la personalidad. Sin embargo, Klein desplazó la importancia de las fases infantiles de Freud basadas en procesos biológicos a las relaciones interpersonales. Dado que la intimidad y los cuidados que los niños reciben de su madre son experiencias del entorno, podemos afirmar que la teoría de las relaciones objetales se apoya más en *determinantes sociales* de la personalidad.

En el criterio de *singularidad frente a semejanzas*, los teóricos de las relaciones objetales tienden a destacar las semejanzas. Al tratar sobre todo a pacientes con trastornos, Klein, Mahler, Kohut y Bowlby limitaron sus análisis a la distinción entre las personalidades equilibradas y las enfermas y tenían poco interés en las diferencias entre personalidades psicológicamente equilibradas.

Conceptos clave

- Las teorías de las relaciones objetales suponen que la *relación madre-hijo* durante los primeros cuatro o cinco meses es el periodo más importante para el desarrollo de la personalidad.
- Klein afirmaba que una parte importante de toda relación son las *representaciones psíquicas internas* de los primeros objetos significativos, como el pecho de la madre o el pene del padre.
- Los niños *introyectan* estas representaciones psíquicas en su propia estructura psíquica y después las *proyectan* sobre un objeto externo, es decir, otra persona. Estas imágenes internas no son representaciones exactas de la otra persona sino restos de experiencias interpersonales previas.
- El *yo*, que existe desde el nacimiento, puede percibir fuerzas destructivas y afectivas, es decir, un pecho gratificante y otro frustrante.
- Para hacer frente al pecho nutriente y al pecho frustrante, los niños dividen estos objetos en buenos y malos y escinden también su propio yo, lo que genera una *imagen dual* de sí mismos.
- Klein afirmaba que el *superyó* aparece mucho antes de lo que propuso Freud y que crece paralelamente al proceso edípico, en lugar de ser un producto de este.

- Al principio de la fase edípica femenina, la niña pequeña adopta una *posición femenina* hacia ambos padres. Tiene sentimientos positivos hacia el pecho de su madre y el pene de su padre, del que cree que la llenará de bebés.
- A veces la niña desarrolla una cierta hostilidad hacia su madre, de la que teme que se vengará de ella y le robará sus bebés.
- En la mayoría de las niñas, sin embargo, el complejo de Edipo se resuelve sin antagonismo o celos hacia la madre.
- El niño pequeño también adopta una posición femenina durante los primeros años de la fase edípica. En este periodo no tiene miedo a la castración como castigo de la atracción sexual que siente por su madre.
- Más adelante, el niño proyecta sus impulsos destructivos sobre el padre, del que teme que lo muerda o lo castre.
- El complejo de Edipo masculino se resuelve cuando el niño establece relaciones positivas con ambos padres y acepta que estos tengan relaciones sexuales.

CAPÍTULO 6

Horney: el psicoanálisis interpersonal

Horney

- ***Perspectiva general del psicoanálisis interpersonal***
- ***Biografía de Karen Horney***
- ***Introducción al psicoanálisis interpersonal***
  - Comparación entre Horney y Freud
  - La influencia de la cultura
  - La importancia de las experiencias de la infancia
- ***Hostilidad básica y ansiedad básica***
- ***Instintos compulsivos***
  - Necesidades neuróticas
  - Tendencias neuróticas
- ***Conflictos intrapsíquicos***
  - La imagen idealizada del sí mismo
  - Odio a sí mismo
- ***Psicología femenina***
- ***Psicoterapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Desarrollo y validación de una nueva medición de las teorías neuróticas de Horney
  - ¿Puede el neuroticismo ser algo bueno en ciertos casos?
- ***Crítica a la teoría de Horney***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

En la siguiente serie de afirmaciones, marque "verdadero" o "falso" según corresponda.

1. V F Para mí es muy importante complacer a los demás.
2. V F Cuando estoy angustiado, busco una persona emocionalmente estable para contarle mis problemas.
3. V F Prefiero la rutina a los cambios.
4. V F Me gusta ocupar cargos de poder.
5. V F Creo en y aplico la máxima de que "la mejor defensa es un ataque".
6. V F Me gusta ser el alma de la fiesta.
7. V F Es muy importante para mí que reconozcan mis logros.
8. V F Me alegro de los éxitos de mis amigos.
9. V F Suelo poner fin a las relaciones cuando estas empiezan a ser demasiado estrechas.
10. V F Me resulta muy difícil ignorar mis propios errores y defectos personales.

Estas preguntas representan diez necesidades importantes propuestas por Karen Horney. Las trataremos en el apartado sobre necesidades neuróticas. Tenga en cuenta que el hecho de marcar una opción que represente una necesidad neurótica no indica que sea emocionalmente inestable o esté impulsado por necesidades neuróticas.

Perspectiva general del psicoanálisis interpersonal

El **psicoanálisis interpersonal** de Karen Horney se construyó partiendo del supuesto de que los factores sociales y culturales, sobre todo las experiencias de la infancia, desempeñan un papel muy importante en la formación de la personalidad. Las personas que durante la infancia no tienen cubiertas sus necesidades de amor y afecto desarrollan una *hostilidad básica* hacia sus padres y, como consecuencia, sufrirán *ansiedad básica*. Según la teoría de Horney, las personas luchan contra la ansiedad básica adoptando una de las tres formas fundamentales de relacionarse con la gente: (1) acercarse a los demás, (2) ponerse en contra de la gente, o (3) alejarse de los demás. Los individuos "normales" pueden usar estas tres formas de relacionarse con los demás indistintamente pero los neuróticos se ven obligados a recurrir inevitablemente a una de ellas. Su comportamiento compulsivo genera un *conflicto intrapsíquico* básico que puede manifestarse en una imagen idealizada del sí mismo o en odio a sí mismo. La imagen idealizada del sí mismo se expresa mediante: (1) la búsqueda neurótica de la gloria, (2) exigencias neuróticas, (3) orgullo neurótico. El odio a sí mismo se expresa en forma de autodesprecio o distanciamiento del sí mismo.

Aunque los escritos de Horney tratan sobre todo la personalidad neurótica, muchas de sus ideas también se pueden aplicar a individuos "normales". En este capítulo estudiaremos la teoría básica de la neurosis de Horney, compararemos sus ideas con las de Freud, examinaremos su punto de vista sobre la psicología femenina y comentaremos brevemente sus ideas sobre la psicoterapia.

Como sucede con otros teóricos de la personalidad, las ideas de Horney sobre la personalidad son un reflejo de sus propias experiencias. Bernard Paris (1994) escribió que "las ideas de Horney se derivaban de sus esfuerzos para aliviar su propio dolor y el de sus pacientes. Si su sufrimiento hubiera sido menor, sus ideas habrían sido menos profundas" (p. xxv). A continuación repasamos la biografía de esta atribulada mujer.

Biografía de Karen Horney

La biografía de Karen Horney tiene diversos paralelismos con la vida de Melanie Klein (véase el capítulo 5). Ambas nacieron en la década de 1880, ambas eran la hija menor de un hombre de 50 años y su segunda esposa. Las dos tenían hermanos mayores a quienes sus padres daban un trato preferente y no se sentían queridas. Además, las dos quisieron ejercer la profesión de médico, pero solo Horney hizo realidad esta ambición. Finalmente, ambas realizarían un largo proceso de autoanálisis: Horney empezó escribiendo sus diarios de los 13 a los 26 años, se sometió a un psicoanálisis de la mano de Karl Abraham y culminó con su libro *Autoanálisis* (Quinn, 1987).

Karen Danielsen Horney nació en Eilbek, una pequeña ciudad cerca de Hamburgo, Alemania, el 15 de septiembre de 1885. Fue la única hija de Berndt (Wackels) Danielsen, capitán de barco, y Clothilda van Ronzelen Danielsen, una mujer casi 18 años más joven que su marido. Este matrimonio tuvo solo un hijo más, unos cuatro años mayor que Karen, sin embargo, el viejo capitán había estado casado antes y tenía otros cuatro hijos, la mayoría de los cuales eran ya adultos cuando Horney nació. La familia Danielsen no era feliz, en parte porque los hermanastros mayores de Karen envenenaron la relación entre el padre y su segunda esposa. Karen sentía una gran hostilidad hacia su severo y devoto padre y lo consideraba un hipócrita religioso y, en cambio, idolatraba a su madre, que la apoyaba y protegía contra el viejo capitán de barco. Pese a ello, Karen no era una niña feliz. Le molestaba el trato preferente que recibía su hermano mayor, y además, le preocupaba la amargura y la discordia que había entre sus padres.

Cuando tenía 13 años, Horney decidió que quería estudiar medicina, pero en aquella época ninguna universidad alemana admitía mujeres. Cuando cumplió los 16 años, esto ya había cambiado. De este modo, Horney, pese a la oposición de su madre que deseaba que fuera ama de casa, hizo el bachillerato, lo que le permitiría acceder a la universidad y después a la escuela de medicina. A partir de entonces, Karen sería independiente durante el resto de su vida. Según Paris (1994), no obstante, la independencia de Horney fue

bastante superficial. A un nivel más profundo, seguía sintiendo la necesidad compulsiva de unirse a un hombre importante. Esta dependencia patológica, que como es habitual iba acompañada de idealización y temor al rechazo, fue una constante en las relaciones sentimentales de Horney.

En 1906, entró en la Universidad de Friburgo, siendo una de las primeras mujeres que estudiaba medicina en Alemania. Allí conoció a Oskar Horney, estudiante de ciencias políticas. Su relación empezó como amistad pero, al final, se convirtió en una relación sentimental. Después de casarse en 1909, la pareja se estableció en Berlín, donde Oskar, que ya tenía el título de doctor, trabajaba para una empresa de carbón. Karen, que aún no había finalizado el doctorado en medicina, se especializó en psiquiatría.

En aquella época, el psicoanálisis freudiano se estaba fraguando y Karen Horney se familiarizó con los escritos de Freud. A principios de la década de 1910, empezó un análisis con Karl Abraham, uno de los colegas más cercanos de Freud que más adelante analizaría también a Melanie Klein. Una vez finalizado el análisis, Horney asistió a los seminarios de Abraham, donde conoció a otros psicoanalistas. En 1917 escribió su primer artículo sobre psicoanálisis, titulado "La técnica de la terapia psicoanalítica" (Horney, 1917/1968), donde reflejaba la perspectiva freudiana ortodoxa y aportaba pocas ideas nuevas propuestas por Horney.

Los primeros años de su matrimonio estuvieron repletos de experiencias personales importantes para Horney. Su padre y su madre, ya separados, murieron en menos de un año; tuvo tres hijas en cinco años; obtuvo el título de doctora en medicina en 1915 tras cinco años de psicoanálisis; y, en su búsqueda del hombre ideal, tuvo varias aventuras amorosas (Paris, 1994; Quinn, 1987).

Después de la Primera Guerra Mundial, la familia Horney estaba en buena posición, vivía en un barrio residencial, con varios criados y un chofer. Oskar tenía un buen trabajo y Karen una floreciente consulta de psiquiatría. Sin embargo, esta escena idílica duraría poco: Oskar perdió su empleo debido a la inflación y la recesión económica de 1923 y la familia se vio obligada a mudarse de nuevo a un apartamento en Berlín. En 1926, Karen y Oskar se separaron, aunque no se divorciarían oficialmente hasta 1938 (Paris, 1994).

Los primeros años después de la separación fueron los más productivos de la vida de Horney. Además de tratar a sus pacientes y criar a sus tres hijas, escribía, impartía docencia, viajaba y daba conferencias. Sus artículos mostraban diferencias notables respecto de la teoría freudiana. Según Horney, era la cultura, y no la anatomía, lo que causaba las diferencias psíquicas entre hombres y mujeres. Ante la reacción negativa de Freud a estas ideas, su oposición se hizo aún más categórica.

En 1932, Horney dejó Alemania para ocupar el cargo de directora asociada del recién creado Chicago Psychoanalytic Institute. Varios factores contribuyeron a su decisión de emigrar a Estados Unidos: el clima político antisemita en Alemania (aunque Horney no era judía), la creciente oposición a sus ideas heterodoxas y la oportunidad de extender su influencia más allá de Berlín. Durante los dos años que pasó en Chicago conocería a Margaret Mead y John Dollard. Además, reanudó su relación con Erich Fromm y su esposa Frieda Fromm-Reichmann, a los que había conocido en Berlín. Durante los diez años siguientes, Horney y Fromm mantuvieron una estrecha relación amistosa y profesional y, finalmente, se hicieron amantes (Hornstein, 2000).

Después de dos años en Chicago, Horney se trasladó a Nueva York, donde impartió clases en la New School for Social Investigation. En Nueva York se hizo miembro del grupo Zodiac que incluía a Fromm, Fromm-Reichmann, Sullivan y otros. Aunque Horney era miembro del New York Psychoanalytic Institute, raras veces estaba de acuerdo con sus miembros más destacados. Además, su libro *Nuevas formas de psicoanálisis* (1939) la hizo convertirse en líder de un grupo de oposición en donde pedía que se abandonara la teoría de los instintos y se diera más preponderancia al yo y a las influencias sociales. En 1941 dejaría el instituto por cuestiones de dogma y ortodoxia y participaría en la creación de una nueva organización, la Asociación para el Avance del Psicoanálisis (AAP). Sin embargo, este nuevo grupo pronto empezaría a resquebrajarse debido a conflictos internos. En 1943, Fromm (cuya relación íntima con Horney había acabado hacía poco) y otros abandonaron la AAP, privando a la organización de sus miembros más destacados. Pese a esta escisión, la asociación siguió existiendo, pero con un nombre distinto: el Karen Horney Psychoanalytic Institute. En 1952, Horney creó la Karen Horney Clinic.

En 1950 publicó su obra más importante, *La neurosis y el crecimiento humano*. En este libro presentaba teorías que no eran una mera reacción a las ideas de Freud, sino más bien una expresión de sus propias ideas innovadoras e independientes. Horney murió de cáncer el 4 de diciembre de 1952. Tenía 65 años.

Introducción al psicoanálisis interpersonal

Los primeros escritos de Karen Horney, igual que los de Adler, Jung y Klein, tienen un aire freudiano inconfundible. Como les sucedió a Adler y Jung, el psicoanálisis ortodoxo acabó decepcionándola y esto la llevó a crear una teoría revisionista que reflejaba sus propias experiencias personales.

Aunque Horney escribió casi exclusivamente sobre neurosis y personalidades neuróticas, sus trabajos ofrecen mucha información sobre las condiciones necesarias para un desarrollo normal y equilibrado. La cultura, sobre todo en las primeras experiencias de la infancia, desempeña un papel importante en la formación de la personalidad humana, ya sea neurótica o equilibrada. Por tanto, Horney estaba de acuerdo con Freud en que los traumas de la infancia eran importantes, sin embargo, discrepaba de él al defender la preponde-

rancia de las fuerzas sociales por encima de las biológicas en el desarrollo de la personalidad.

Comparación entre Horney y Freud

Horney criticó las teorías de Freud en varios aspectos. En primer lugar, previno que la adhesión estricta al psicoanálisis ortodoxo llevaría al estancamiento, tanto en el pensamiento teórico, como en la práctica terapéutica (Horney, 1937). En segundo lugar, Horney (1937, 1939) puso objeciones a las ideas de Freud sobre la psicología femenina, una cuestión que trataremos más adelante. En tercer lugar, destacó la idea de que el psicoanálisis debía superar la teoría de los instintos y reflejar la importancia de los elementos culturales en la formación de la personalidad: "El hombre no está dominado solo por el principio de placer, sino por dos principios directores: la seguridad y la satisfacción" (Horney, 1939, p. 73). Asimismo, afirmó que el origen de las neurosis no está en los instintos, sino más bien en los "esfuerzos de las personas por encontrar caminos en una jungla llena de peligros desconocidos" (p. 10). Esta jungla la crea la sociedad y no los instintos o la anatomía.

Pese a su crítica cada vez más intensa hacia Freud, Horney siguió reconociendo el valor de sus ideas. Su discrepancia con él no estribaba tanto en la corrección de sus observaciones, sino en la validez de sus interpretaciones. En términos generales, Horney sostenía que las explicaciones de Freud generan un concepto pesimista de la humanidad basado en instintos innatos y el estancamiento de la personalidad. En cambio, sus ideas sobre la humanidad son optimistas y giran en torno a fuerzas culturales en continua evolución (Horney, 1950).

La influencia de la cultura

Aunque Horney no ignoró la importancia de los factores genéticos, insistió en la preponderancia de los elementos culturales como base fundamental para el desarrollo de la personalidad, tanto neurótica como normal. Según Horney, la cultura moderna se apoya en la *competencia* entre los individuos: "Cada uno de nosotros es un competidor real o potencial para los demás" (Horney, 1937, p. 284). El espíritu competitivo y la *hostilidad básica* que provoca este generan una sensación de *aislamiento* y esta sensación de soledad en un mundo potencialmente hostil genera una mayor *necesidad de afecto*, que, a su vez, hace que las personas sobrevaloren el amor. Como consecuencia de ello, para muchos, el amor y el afecto son la solución a todos sus problemas. Obviamente, el amor verdadero puede ser una experiencia saludable y enriquecedora, pero la necesidad desesperada de amor (como la que sentía ella misma) provee un terreno fértil para el desarrollo de neurosis. En lugar de beneficiarse de esa necesidad, los neuróticos luchan de manera patológica por encontrar el amor y sus intentos contraproducentes provocan un bajo nivel de autoestima, mayor hostilidad, ansiedad básica, un mayor afán de competición y una necesidad permanente y desmesurada de amor y afecto.

Según Horney, la sociedad occidental contribuye a este círculo vicioso en varios sentidos. En primer lugar, los individuos de esta sociedad han aprendido los principios de empatía y humildad que, sin embargo, se oponen a otra actitud preponderante, la agresividad y el instinto de superioridad. En segundo lugar, las expectativas de éxito que impone la sociedad son casi inagotables, de modo que aun cuando las personas consiguen sus ambiciones materiales, siguen enfrentándose a nuevos objetivos. En tercer lugar, la sociedad occidental hace creer a las personas que son libres, que pueden conseguirlo todo con trabajo y perseverancia, pero en realidad esta libertad está limitada en gran medida por la genética, el estatus social y el espíritu competitivo de los demás.

Estas contradicciones, fruto de la influencia de factores culturales más que biológicos, generan conflictos intrapsíquicos que amenazan la salud psicológica de las personas normales y crean obstáculos prácticamente infranqueables para los neuróticos.

La importancia de las experiencias de la infancia

Horney afirmaba que los conflictos neuróticos pueden tener su origen en casi todas las etapas del desarrollo, pero la infancia es la edad de la que proceden la mayoría de los problemas. Diversos hechos traumáticos, como abusos sexuales, palizas, rechazo manifiesto o abandono permanente, pueden marcar el desarrollo futuro de un niño; pero Horney (1937) insistía en que estas experiencias extenuantes casi siempre tienen su origen en la falta de cariño y afecto verdaderos. Probablemente, la falta de amor de su padre y la estrecha relación con su madre influyeron mucho en el desarrollo personal y en la teórica de Horney.

Horney (1939) formuló la hipótesis de que una infancia difícil es la principal causa de las necesidades neuróticas. Estas necesidades se agudizan porque son el único medio del que dispone el niño para lograr una sensación de seguridad, sin embargo, ninguna experiencia temprana por sí sola es responsable de la personalidad posterior. Horney advirtió que "la suma total de experiencias de la infancia provoca una cierta estructura del carácter, o más bien, activa su desarrollo" (p. 152); en otras palabras, la totalidad de las relaciones tempranas determina el desarrollo de la personalidad. "Las actitudes posteriores hacia los demás, por tanto, no son repeticiones de las infantiles, sino que surgen de la estructura del carácter, cuya base se establece en la infancia" (p. 87).

Aunque las experiencias posteriores pueden tener un efecto importante, sobre todo en los individuos normales, las experiencias de la infancia son el origen principal del desarrollo de la personalidad. Las personas que repiten de manera inflexible ciertas pautas de conducta lo hacen porque

interpretan las nuevas experiencias de un modo coherente con estas pautas fijas.

Hostilidad básica y ansiedad básica

Horney (1950) afirmaba que todas las personas nacen con un potencial para tener un desarrollo equilibrado pero, como sucede con otros organismos vivos, requieren la presencia de condiciones favorables para este desarrollo. Estas condiciones deben incluir un entorno afectivo pero no demasiado permisivo ya que los niños necesitan conocer tanto el amor verdadero, como la disciplina moderada. Estas condiciones les proporcionan *seguridad* y *satisfacción* y les permiten armonía con su yo real.

Lamentablemente, existen diversas influencias adversas que pueden interferir en estas condiciones favorables. La principal es la incapacidad o la poca disposición de los padres para dar amor a sus hijos. Debido a sus propias necesidades neuróticas, con frecuencia los padres dominan, descuidan, sobreprotegen, rechazan o consienten demasiado a sus hijos. Si los padres no satisfacen las necesidades de seguridad y afecto del niño, este desarrolla sentimientos de **hostilidad básica** hacia ellos. Sin embargo, los niños raras veces expresan abiertamente esta hostilidad en forma de enfado o rabia; más bien la reprimen sin tener conciencia de ello, y esta hostilidad reprimida provoca una profunda inseguridad y una vaga sensación de temor. Este estado se llama **ansiedad básica** y Horney (1950) lo definió como "una sensación de aislamiento e indefensión en un mundo que se concibe como potencialmente hostil" (p. 18). En una primera descripción más gráfica definió la ansiedad básica como "una sensación de ser pequeño, insignificante, indefenso, de estar abandonado, en peligro, en un mundo cuyos únicos objetivos son el abuso, el engaño, el ataque, la humillación, la traición y la envidia" (Horney, 1937, p. 92).

Horney (1937, p. 75) afirmaba que la hostilidad y la ansiedad básicas están "entrelazadas de manera inextricable". Los impulsos hostiles son la fuente principal de ansiedad básica, pero esta también puede contribuir a los sentimientos de hostilidad. Como ejemplo de que la hostilidad básica puede generar ansiedad, Horney (1937) escribió sobre un joven que reprimía esta hostilidad y fue a hacer senderismo por la montaña con una mujer joven de la cual estaba profundamente enamorado. Su hostilidad reprimida, sin embargo, también le hacía sentir celos de la mujer. Mientras recorrían un paso de montaña peligroso, el joven de repente sufrió un grave ataque de ansiedad en forma de taquicardia y respiración acelerada. La ansiedad surgió de un impulso, impropio pero consciente, de empujar a la joven por el desfiladero.

En este caso, la hostilidad básica provocó una gran ansiedad, pero la ansiedad y el miedo también pueden provocar sentimientos de hostilidad intensos. Los niños que se sienten amenazados por sus padres desarrollan una hostilidad reactiva como forma de defensa contra esa amenaza lo que, a su vez, puede generar más ansiedad, completando así el círculo interactivo de la hostilidad y la ansiedad. Horney (1937) afirmaba que "no importa cuál ha sido el factor más importante, la ansiedad o la hostilidad" (p. 74), lo importante es que la influencia que ejercen el uno sobre el otro puede agudizar la neurosis sin que la persona note ningún conflicto exterior adicional.

La ansiedad básica propiamente dicha no es una neurosis, sino "el terreno abonado sobre el cual puede crecer en cualquier momento una neurosis aguda" (Horney, 1937, p. 89). La ansiedad básica es constante e implacable y no necesita ningún estímulo particular, como hacer un examen o dar un discurso. Impregna todas las relaciones interpersonales y provoca anomalías en las interacciones con otras personas.

Aunque posteriormente corrigió su lista de estrategias de defensa contra la ansiedad básica, en principio, Horney (1937) identificó cuatro formas de protección contra esta sensación de soledad en un mundo potencialmente hostil. La primera es el *afecto*, una estrategia que no siempre conduce al amor verdadero. En su búsqueda de afecto, algunas personas pueden intentar comprar el amor con docilidad, bienes materiales o favores sexuales.

La segunda forma de defensa es la *sumisión*. Los neuróticos pueden someterse a personas o instituciones, como una organización o una religión, los que se someten a otra persona a menudo lo hacen para conseguir su afecto.

Los neuróticos también pueden intentar protegerse a sí mismos al luchar para conseguir poder, prestigio o posesión. El *poder* es una forma de defensa contra la hostilidad real o imaginaria de otras personas y se manifiesta como una tendencia a dominar a los demás; el *prestigio* es una forma de protección contra la humillación y se expresa en la tendencia a humillar a los demás; la *posesión* actúa como protección contra la pobreza y se expresa en una tendencia a negar cosas a los demás.

La cuarta forma de protección es el *distanciamiento*. Los neuróticos suelen protegerse a sí mismos contra la ansiedad básica, bien haciéndose independientes de los demás, bien distanciándose emocionalmente de ellos. Mediante el distanciamiento psicológico, los neuróticos sienten que los demás no pueden hacerles daño.

Estas formas de protección no indican necesariamente la existencia de una neurosis y Horney afirmaba que todas las personas las usan en cierta medida. Resultan nocivas cuando las personas necesitan recurrir a ellas debido a su incapacidad para mantener relaciones interpersonales normales. En estos casos, la compulsión es la característica más destacada de todos los instintos neuróticos.

Instintos compulsivos

Los individuos neuróticos tienen los mismos problemas que afectan a las personas con actitudes "normales", la diferencia estriba en que los neuróticos los tienen en mayor grado.

Todos utilizamos las distintas formas de protección para defendernos contra el rechazo, la hostilidad y el espíritu competitivo de los demás, pero mientras los individuos normales son capaces de emplear de forma productiva las diversas estrategias defensivas, los neuróticos repiten compulsivamente la misma estrategia de un modo básicamente improductivo.

Horney (1942) insistió en que a los neuróticos no les gusta sufrir. Deben protegerse a sí mismos continuamente y de manera compulsiva contra la ansiedad básica y son incapaces de cambiar su conducta por voluntad propia. Esta estrategia defensiva los atrapa en un círculo vicioso en el que sus necesidades compulsivas de reducir la ansiedad básica provocan conductas que perpetúan un bajo nivel de autoestima, hostilidad generalizada, un afán desmesurado de poder, sentimientos de superioridad extremos y un temor persistente, lo cual hace aumentar a su vez la ansiedad básica.

Necesidades neuróticas

Al principio de este capítulo, le pedimos que marcara la opción "verdadero" o "falso" en cada una de las diez afirmaciones relacionadas con posibles necesidades neuróticas. Para cada afirmación, excepto la número ocho, la opción "verdadero" corresponde a una de las necesidades neuróticas definidas por Horney. Para la número ocho, la opción "falso" corresponde a la necesidad neurótica de egocentrismo. Recordemos que marcar la opción "neurótica" en la mayoría de o incluso en todas estas afirmaciones no indica necesariamente inestabilidad emocional, pero dichas afirmaciones nos permiten entender lo que Horney quería decir con necesidades neuróticas.

En un principio, Horney identificó diez categorías de **necesidades neuróticas** orientadas a combatir la ansiedad básica. Estas necesidades son más específicas que los cuatro mecanismos de protección comentados previamente, pero describen las mismas estrategias defensivas básicas. Las diez categorías de necesidades neuróticas coexisten, por lo que una misma persona podría tener más de una. Cada una de las siguientes necesidades neuróticas están presentes de un modo u otro en nuestras relaciones con otras personas:

1. *Necesidad neurótica de afecto y aprobación*. En su búsqueda de afecto y aprobación, los neuróticos intentan de manera indiscriminada agradar a los demás. Se esfuerzan por cumplir las expectativas de los otros, tienen miedo a la autoafirmación y les cuesta mucho afrontar la hostilidad de los demás y los sentimientos hostiles de sí mismos.
2. *Necesidad neurótica de una pareja poderosa*. Ante la falta de confianza en sí mismos, los neuróticos intentan unirse a una persona fuerte. Esta necesidad incluye una sobrevaloración del amor y miedo a la soledad o el abandono. La vida de Horney revela una fuerte necesidad de identificarse con un hombre importante y durante su madurez mantuvo varias relaciones de este tipo.
3. *Necesidad neurótica de vivir dentro de unos límites estrictos*. A menudo, los neuróticos se esfuerzan por pasar inadvertidos, por ocupar un lugar secundario y contentarse con poco. Quitan importancia a sus propias capacidades y tienen miedo de pedir cosas a los demás.
4. *Necesidad neurótica de poder*. El poder y el afecto son quizás las dos necesidades neuróticas más importantes. La necesidad de poder suele ir unida a las necesidades de prestigio y posesión, y se manifiesta en forma de deseo de controlar a los demás y evitar sentimientos de debilidad o estupidez.
5. *Necesidad neurótica de explotar a los demás*. Los neuróticos suelen valorar a los demás en función de su utilidad pero, al mismo tiempo, temen que los demás los utilicen a ellos.
6. *Necesidad neurótica de reconocimiento o prestigio social*. Algunas personas combaten la ansiedad básica intentando ser los mejores, ser importantes o llamar la atención.
7. *Necesidad neurótica de admiración personal*. Los neuróticos necesitan ser admirados por lo que son más que por lo que poseen. Su autoestima extrema debe ser alimentada de manera continua con la admiración y la aprobación de los demás.
8. *Necesidad neurótica de ambición y de conseguir logros personales*. Los neuróticos necesitan ser los mejores en todo: el mejor vendedor, el mejor deportista, el mejor amante. Deben vencer a otras personas para confirmar su superioridad.
9. *Necesidad neurótica de autosuficiencia e independencia*. Muchos neuróticos tienen una fuerte necesidad de alejarse de los demás, demostrando con ello que pueden arreglárselas solos. El mujeriego incapaz de ligarse a una mujer es un ejemplo de esta necesidad neurótica.
10. *Necesidad neurótica de perfección e irrefutabilidad*. En su lucha implacable por conseguir la perfección, los neuróticos tienen la "prueba" de su autoestima y superioridad personal. Temen equivocarse y tener defectos personales, y luchan desesperadamente por ocultar su debilidad a los demás.

Tendencias neuróticas

A medida que fue desarrollando su teoría, Horney empezó a ver que las diez necesidades neuróticas se podían agrupar en tres categorías generales, cada una de las cuales estaba relacionada con una actitud básica de la persona hacia sí misma y hacia los demás. En 1945, identificó estas tres actitudes básicas o **tendencias neuróticas** con los siguientes términos: (1) *acercarse a los demás*, (2) *actuar en contra de los demás* y (3) *alejarse de los demás*.

Aunque estas tendencias neuróticas son la base de la teoría de la neurosis de Horney, también se aplican a individuos normales. Obviamente, existen diferencias importantes entre las personas con actitudes normales y las neuróticas: mientras las primeras son, en gran medida, conscientes de las estrategias que utilizan con los demás, las neuróticas no son conscientes de su actitud básica; mientras los individuos normales tienen libertad para elegir sus actos, los neuróticos se ven obligados a actuar de una manera determinada; mientras los individuos normales viven conflictos leves, los neuróticos sufren conflictos graves y sin solución; y mientras las personas normales pueden escoger entre diversas estrategias, los neuróticos están limitados a una sola tendencia. En la figura 6.1 se muestra la idea de Horney sobre la influencia mutua entre la hostilidad básica y la ansiedad básica, así como las formas de defensa normales y neuróticas contra la ansiedad.

Las personas pueden usar cada una de las tendencias neuróticas para resolver conflictos básicos, pero, lamentablemente, estas soluciones son, por naturaleza, improductivas o neuróticas. Horney (1950) utilizó el término **conflicto básico** porque los niños muy pequeños están impulsados en las tres direcciones: acercarse y actuar en contra y alejarse de los demás.

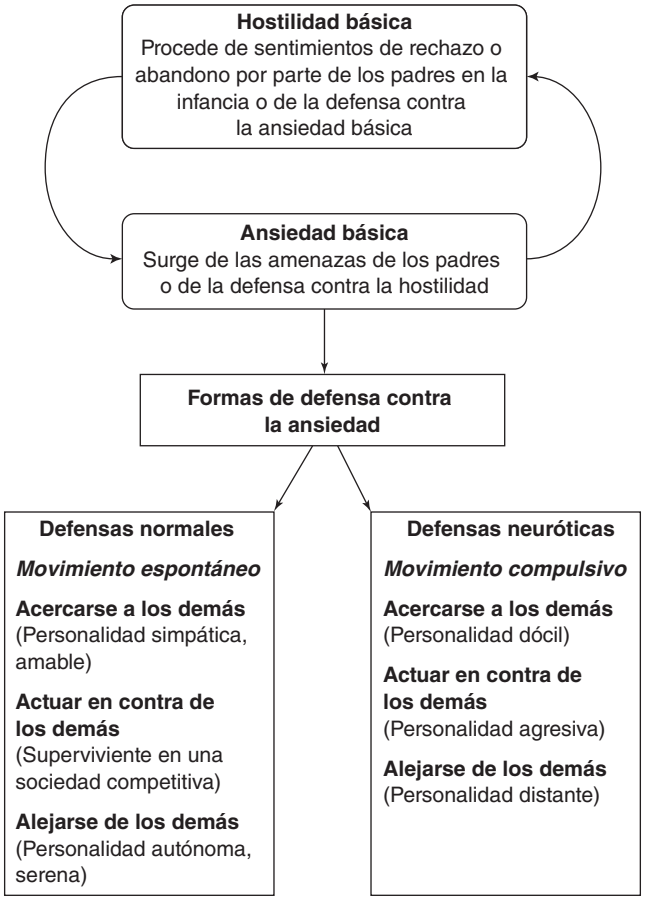


FIGURA 6.1 Interacción de la hostilidad básica y de la ansiedad básica con las formas de defensa contra la ansiedad.

En los niños normales, estas tres tendencias no son necesariamente incompatibles, pero la sensación de aislamiento e indefensión que Horney describió como *ansiedad básica* lleva a algunos a actuar de manera compulsiva, lo que limita su repertorio a una única tendencia neurótica. Con sus actitudes contradictorias hacia los demás, estos niños intentan resolver este conflicto básico haciendo que una de las tres tendencias neuróticas sea dominante. Algunos niños se *acercan* a los demás comportándose de manera *dócil* a modo de protección contra los sentimientos de *indefensión*; otros actúan en contra de los demás mostrándose *agresivos* para sortear la *hostilidad* de los demás; y otros se *alejan* de los demás adoptando una actitud de *distanciamiento* para aliviar la sensación de *aislamiento* (Horney, 1945).

Acercarse a los demás

El concepto de Horney de **acercarse a los demás** *no* significa acercarse en el sentido del amor verdadero. Más bien se refiere a una necesidad neurótica de protegerse a sí mismo de una sensación de indefensión.

En sus esfuerzos por protegerse a sí mismas contra esta sensación de *indefensión*, las personas dóciles o complacientes emplean una o las dos primeras necesidades neuróticas, es decir, luchan desesperadamente por conseguir el afecto y la aprobación de los demás, o buscan una pareja fuerte que se haga responsable de sus vidas. Horney (1937) se refirió a estas necesidades como "dependencia patológica", concepto precursor del término "codependencia".

La tendencia neurótica de acercarse a los demás conlleva una serie de estrategias, es "toda una forma de pensar, sentir, actuar; una forma de vida" (Horney, 1945, p. 55). Horney lo llamó también filosofía de vida. Los neuróticos que adoptan esta filosofía tienden a considerarse a sí mismos afectuosos, generosos, humildes y comprensivos con los sentimientos de los demás; están dispuestos a subordinarse a ellos, a considerarlos más inteligentes o atractivos y a utilizar sus criterios para valorarse a sí mismos.

Actuar en contra de los demás

Igual que las personas dóciles suponen que todo el mundo es bueno, las personas agresivas dan por sentado que todos son sus *enemigos*. Como consecuencia de ello, adoptan la estrategia de **actuar en contra de los demás**. Las personas neuróticamente agresivas son tan compulsivas como las personas dóciles y su conducta también está provocada por la ansiedad básica. En vez de acercarse a los demás con una actitud de sumisión y dependencia, estas personas actúan en contra de ellos mostrándose exigentes o implacables. Están motivados por una fuerte necesidad de explotar a los demás

y usarlos en su propio beneficio. Raras veces admiten sus errores y sienten la necesidad compulsiva de ser perfectos, poderosos y superiores.

La tendencia neurótica de actuar en contra de los demás incluye cinco de las diez necesidades neuróticas: ser poderoso, explotar a los demás, obtener reconocimiento y prestigio, ser admirado y tener éxito. Las personas agresivas juegan para ganar más que por el placer del juego. Puede parecer que trabajan mucho y que son muy creativos, pero en realidad disfrutan poco del trabajo propiamente dicho. Su motivación fundamental es el poder, el prestigio y la ambición personal.

En una sociedad como la de Estados Unidos, la lucha por estos objetivos suele ser motivo de admiración. Las personas agresivas compulsivas, de hecho, suelen alcanzar la cúspide del poder, conseguir parejas deseables, trabajos bien remunerados y la admiración de muchas personas. Según Horney (1945) no es precisamente un mérito de la sociedad estadounidense que se valoren tanto estas cualidades y se aprecien tan poco otras como el amor, el afecto y la verdadera amistad, por lo general ausentes en las personas agresivas.

Acercarse a los demás y actuar en contra de los demás son, en varios sentidos, polos opuestos. La persona dócil está limitada a recibir afecto de todo el mundo, mientras que la persona agresiva considera a todos sus enemigos potenciales. En ambos casos, no obstante, "el centro de gravedad se encuentra fuera de la propia persona" (Horney, 1945, p. 65), es necesario dar a los demás: las personas dóciles para librarse de su sentimiento de indefensión y las agresivas para protegerse contra la hostilidad real o imaginaria. Con la tercera tendencia neurótica, en cambio, los demás tienen menos relevancia.

Alejarse de los demás

Para resolver el conflicto básico del *aislamiento*, algunas personas se comportan de manera distante y adoptan la tendencia neurótica de **alejarse de los demás**. Esta estrategia es una expresión de las necesidades de privacidad, independencia y autosuficiencia. De nuevo, cada una de estas necesidades puede provocar conductas positivas y algunas personas las satisfacen de manera no neurótica. Dichas necesidades se convierten en neuróticas cuando las personas intentan satisfacerlas poniendo distancia emocional entre sí mismos y los demás.

Para muchos neuróticos, las relaciones con los demás suponen una tensión insoportable y, como consecuencia de ello, se sienten impulsados a alejarse de manera compulsiva de las otras personas, para lograr autonomía y distancia. Con frecuencia, construyen un mundo propio y no permiten que nadie se acerque a ellos. Valoran la libertad y la autosuficiencia y a menudo parecen lejanos y poco accesibles. Si están casados, mantienen esa distancia incluso con su pareja. Rehúyen los compromisos sociales, pero su mayor temor es necesitar a los demás.

Retirarse de la gente es una tendencia neurótica que mucha gente usa en un intento de resolver el conflicto básico del aislamiento.

Todos los neuróticos tienen la necesidad de sentirse superiores, pero las personas distantes tienen una necesidad aún mayor de sentirse fuertes y poderosas. Esa sensación de aislamiento básico solo se puede tolerar con el autoengaño de que son perfectos y, por tanto, están por encima de toda crítica. La competencia les causa terror, pues temen que acaben con sus sentimientos ilusorios de superioridad, y prefieren reconocer sin esfuerzo su grandeza oculta (Horney, 1945).

En resumen, cada una de las tres tendencias neuróticas tiene una serie de características análogas que pueden servir para describir a los individuos normales. Además, cada una de las diez necesidades neuróticas se puede incluir fácilmente dentro de las tres tendencias neuróticas. En la tabla 6.1 se resumen las tres *tendencias neuróticas*, los *conflictos básicos* que las generan, las *características más destacadas* de cada una de ellas, las *diez necesidades neuróticas* que las componen y los tres rasgos *análogos* que caracterizan a los individuos normales.

Conflictos intrapsíquicos

Las tendencias neuróticas se derivan de la ansiedad básica que, a su vez, procede de las relaciones del niño con otras personas. Hasta el momento, hemos hecho hincapié sobre todo en la cultura y el conflicto interpersonal. Sin embargo, Horney no perdió de vista la influencia de los factores intrapsíquicos en el desarrollo de la personalidad. A medida que fue desarrollando su teoría, iba dando cada vez más importancia a los conflictos internos que sufren los individuos, tanto normales como neuróticos. Los procesos intrapsíquicos surgen de las experiencias interpersonales, pero se integran en el sistema de creencias de una persona y llegan a tener vida propia, una existencia independiente de los conflictos interpersonales que los originaron.

TABLA 6.1

Resumen de las tendencias neuróticas de Horney

	Tendencias neuróticas		
	Acercarse a los demás	**Actuar en contra de los demás**	**Alejarse de los demás**
	Personalidad dócil	Personalidad agresiva	Personalidad distante
Conflicto básico o fuente de la tendencia neurótica	Sentimientos de indefensión	Protección contra la hostilidad de los demás	Sentimientos de aislamiento
Necesidades neuróticas	1. Afecto y aprobación 2. Pareja fuerte 3. Límites a la vida	4. Poder 5. Explotación 6. Reconocimiento e irrefutabilidad 7. Admiración personal 8. Éxito personal	9. Autosuficiencia e independencia 10. Perfección y prestigio
Análogo normal	Simpatía, amabilidad	Capacidad para sobrevivir en una sociedad competitiva	Autonomía y serenidad

Este apartado del libro analiza dos conflictos intrapsíquicos importantes: la *imagen idealizada del sí mismo* y el *odio a sí mismo*. En pocas palabras, la **imagen idealizada del sí mismo** consiste en crear una autoimagen endiosada en un intento de resolver los conflictos personales, mientras que el **odio a sí mismo** es una tendencia irracional a despreciarse. Cuando alguien se crea una imagen idealizada del sí mismo, cada vez es más difícil para su yo real ajustarse a esa imagen, lo que crea una separación cada vez mayor entre el sí yo real y el sí mismo idealizado y lleva a los neuróticos a odiar y despreciar a su sí mismo real porque no está a la altura de su autoimagen endiosada (Horney, 1950).

La imagen idealizada del sí mismo

Horney afirmaba que los seres humanos, cuando se les procura un entorno de afecto y disciplina, desarrollan sentimientos de seguridad y confianza en sí mismos y una tendencia a alcanzar la *autorrealización*. Lamentablemente, las influencias negativas en la infancia suelen obstaculizar la tendencia natural de las personas a alcanzar la autorrealización, lo que provoca sentimientos de aislamiento e inferioridad. A ello se añade una sensación creciente de distanciamiento de sí mismas.

Al sentirse distanciados de sí mismos, los individuos necesitan tener un *sentido de identidad* estable. Esta situación solo se puede resolver creando una imagen idealizada del sí mismo, una idea desmesuradamente positiva del yo que existe solo en nuestro sistema de convicciones propio. Estas personas se dotan a sí mismas de poderes infinitos y capacidades ilimitadas; se consideran "héroes, genios, amantes fabulosos, santos, dioses" (Horney, 1950, p. 22). Esta imagen idealizada del sí mismo no es una construcción completa. Los neuróticos se glorifican e idolatran a sí mismos de varios modos: las personas dóciles se consideran buenas y piadosas, las personas agresivas se consideran fuertes, heroicas y omnipotentes y las personas distantes se consideran sabias, autosuficientes e independientes.

Cuando la imagen idealizada del sí mismo se consolida, los neuróticos empiezan a creer que esta imagen es real, pierden el contacto con su yo real y usan el sí mismo idealizado como parámetro para autovalorarse. En lugar de acercarse a la autorrealización, intentan hacer realidad su sí mismo idealizado.

Horney (1950) reconoció tres aspectos de la imagen idealizada: (1) la búsqueda neurótica de la gloria, (2) las exigencias neuróticas y (3) el orgullo neurótico.

La búsqueda neurótica de la gloria

Cuando los neuróticos se convencen de que su sí mismo idealizado es real, empiezan a incorporarlo en todos los aspectos de sus vidas: sus objetivos, el concepto del sí mismo y sus relaciones con los demás. Horney (1950) se refirió a este impulso de hacer realidad el sí mismo ideal como la **búsqueda neurótica de la gloria**.

Además de la *idealización del sí mismo*, la búsqueda neurótica de la gloria comprende tres elementos: la necesidad de perfección, la ambición neurótica y el instinto de venganza por el triunfo.

La *necesidad de perfección* hace referencia al impulso de adaptar la personalidad para que coincida con el sí mismo

idealizado. Los neuróticos no se contentan con unas cuantas modificaciones: solo aceptan la perfección absoluta y la intentan alcanzar creando un complejo conjunto de normas sobre lo que es "adecuado" e "inadecuado". Horney (1950) se refirió a este impulso como la **tiranía del deber**. En sus esfuerzos por alcanzar la idea imaginaria de perfección, los neuróticos se dicen a sí mismos inconscientemente: "Olvídate de la criatura deplorable que *eres*; en realidad así es como *deberías ser*" (p. 64).

Un segundo elemento clave en la búsqueda neurótica de la gloria es la *ambición neurótica*, es decir, la pulsión compulsiva de superioridad. Aunque los neuróticos tienen una necesidad extrema de destacar en todo, suelen canalizar sus energías en actividades que les ofrecen mayor probabilidad de éxito; por tanto, este impulso puede adoptar diversas formas en el curso de la vida de una persona (Horney, 1950). Por ejemplo, en la escuela, una niña podría canalizar su ambición neurótica luchando por ser la mejor de su clase. Más adelante, podría querer destacar en los negocios o en alguna otra actividad. La ambición neurótica también puede adoptar una forma menos materialista, como llegar a ser la persona más caritativa o piadosa.

El tercer aspecto de la búsqueda neurótica de la gloria es el *impulso de venganza por el triunfo*, el más destructivo de todos. Esta necesidad de triunfo vengativo se puede ocultar en forma de necesidad de éxito, pero "su objetivo principal es avergonzar o derrotar a los demás mediante el éxito propio, o conseguir el poder [...] para causarles sufrimiento, casi siempre con humillación" (Horney, 1950, p. 27). Es interesante anotar que en las relaciones personales con los hombres, Horney parecía disfrutar haciendo que estos se sintieran avergonzados y humillados (Hornstein, 2000).

El impulso de venganza por el triunfo procede del deseo de la infancia de vengarse de las humillaciones reales o imaginarias. Aunque consigan sus objetivos, los neuróticos nunca pierden esta pulsión, más bien la alimentan con cada victoria ya que cada éxito aumenta su miedo al fracaso y sus sentimientos de grandeza, reforzando así su necesidad de triunfo vengativo.

Exigencias neuróticas

Un segundo aspecto de la imagen idealizada son las **exigencias neuróticas**. En su búsqueda de la gloria, los neuróticos construyen un mundo de fantasía, un mundo que no se corresponde con el mundo real. Al opinar que el mundo exterior no funciona bien están proclamando que ellos son especiales y, por tanto, tienen derecho a que se los trate conforme a ese concepto idealizado del sí mismo. Como estas exigencias corresponden en gran medida con su imagen idealizada del sí mismo, los neuróticos no pueden percibir que dichas exigencias no son razonables.

Las exigencias neuróticas proceden de necesidades y deseos normales, pero son muy distintas de ellos. Cuando los deseos normales no se cumplen, las personas lógicamente se frustran; pero cuando las exigencias neuróticas no se cumplen, los neuróticos se indignan, se desconciertan y no son capaces de entender por qué los demás no han satisfecho sus demandas. Un ejemplo que ilustra la diferencia entre los deseos normales y las exigencias neuróticas es la situación en la que muchas personas hacen fila para comprar entradas para una película taquillera. Casi todas las personas que están cerca del final de la fila podrían desear estar al principio, y algunas de ellas podrían incluso usar alguna estratagema para tener una posición mejor; sin embargo, saben que no tienen derecho a adelantarse a los demás. Las personas neuróticas, en cambio, creen que tienen derecho a estar al principio de la cola y no se sienten culpables ni les remuerde la conciencia adelantarse a los demás.

Orgullo neurótico

El tercer aspecto de la imagen idealizada es el **orgullo neurótico**, un falso amor propio basado, no en una visión realista del verdadero sí mismo, sino en una imagen artificial del sí mismo idealizado. El orgullo neurótico es diferente del orgullo sano o la autoestima realista ya que esta se basa en atributos y logros sensatos y, por lo general, se expresa en forma de dignidad discreta mientras que el orgullo neurótico, sin embargo, se basa en una imagen idealizada del sí mismo y se suele proclamar de manera ostentosa para proteger y apoyar esa visión glorificada (Horney, 1950).

A veces, el odio a sí mismo se expresa a través del abuso del alcohol.

Los neuróticos se imaginan que son espléndidos, maravillosos y perfectos, de modo que cuando los demás no los tratan con una consideración especial, los hieren en su orgullo neurótico. Para impedir este dolor, evitan a las personas que se niegan a ceder a sus exigencias neuróticas y, en lugar de ello, intentan que se les vincule con instituciones y posesiones con prominencia y prestigio social.

Odio a sí mismo

Las personas que buscan la gloria de manera neurótica nunca pueden estar felices consigo mismas porque cuando adviertan que su sí mismo real no se ajusta a las exigencias insaciables de su sí mismo idealizado, empezarán a odiarse y despreciarse a sí mismos:

> El sí mismo glorificado se convierte no solo en un *fantasma* a perseguir, es también un baremo con el cual evaluar al sí mismo real. Este sí mismo real resulta tan lamentable cuando se observa desde la perspectiva de la perfección, que no cabe hacer otra cosa más que despreciarlo (Horney, 1950, p. 110).

Horney (1950) identificó seis formas fundamentales de expresar el odio a sí mismo. En primer lugar, este odio puede provocar *exigencias incesantes al sí mismo,* ejemplificadas en la tiranía del deber. Por ejemplo, algunas personas se ponen a prueba continuamente y no dejan de hacerlo incluso después de haber conseguido un cierto éxito, sino que siguen presionándose a sí mismas para alcanzar la perfección porque creen que deben ser perfectas.

La segunda manera de expresar el odio a sí mismo es la *autoacusación despiadada*. Los neuróticos se reprenden a sí mismos continuamente: "si la gente me conociera, se darían cuenta de que estoy fingiendo que soy culto, competente y sincero. Soy un auténtico fraude, pero nadie lo sabe excepto yo". La autoacusación puede adoptar diversas formas, desde manifestaciones ostentosas, como culparse a sí mismo de los desastres naturales, hasta cuestionar meticulosamente el mérito de sus propias motivaciones.

En tercer lugar, el odio a sí mismo puede adoptar la forma de *autodesprecio*, que podría expresarse mediante menosprecio, dudas, descrédito y ridiculización de sí mismo. El autodesprecio impide a las personas luchar para mejorar o alcanzar el éxito. Un hombre joven podría decirse a sí mismo: "¡Tonto engreído! ¿Qué te hace pensar que podrías tener una cita con la mujer más atractiva del pueblo?", o una mujer podría atribuir su exitosa carrera profesional a la "suerte". Aunque estas personas pueden ser conscientes de su conducta, no perciben el odio a sí mismos que la motiva.

Una cuarta forma de expresión del odio a sí mismo es la *frustración*. Horney (1950) distinguió entre la autodisciplina sana y la frustración neurótica del sí mismo. La primera conlleva posponer o renunciar a actividades placenteras para conseguir objetivos razonables, pero la autofrustración procede del odio a sí mismo y está concebida para hacer realidad una imagen amplificada del sí mismo. Con frecuencia los neuróticos se imponen restricciones derivadas de prejuicios contra el placer: "no me merezco un coche nuevo", "no debo vestir ropa buena porque muchas personas en el mundo llevan harapos", "no debo intentar conseguir un trabajo mejor porque no soy lo bastante bueno para ello".

En quinto lugar, el odio a sí mismo se puede manifestar también en forma de *tortura a sí mismo*. Aunque esta puede estar presente en cada una de las otras formas de odio a sí mismo, se convierte en una categoría independiente cuando la intención principal de las personas es infligir daño o sufrimiento a sí mismo. Algunas personas obtienen una especie de satisfacción masoquista angustiándose sobre una decisión, exagerando el dolor de una jaqueca, cortándose con un cuchillo, iniciando una pelea que están seguros que perderán o provocando que los maltraten físicamente.

La sexta y última forma de odio a sí mismo son los *actos e impulsos autodestructivos*, que pueden ser físicos o psicológicos, conscientes o inconscientes, intensos o crónicos, reales o imaginarios. Comer en exceso, abusar del alcohol o de las drogas, trabajar demasiado, conducir de modo temerario y suicidarse son expresiones comunes de autodestrucción física. Los neuróticos también pueden atacarse a sí mismos psicológicamente, por ejemplo, dejando un trabajo precisamente cuando empieza a reportarles satisfacciones, romper una relación saludable para priorizar una neurótica o entablar relaciones sexuales promiscuas.

Horney (1950) resumió la búsqueda neurótica de la gloria y el odio a sí mismo que conlleva con estas expresivas palabras:

> Al analizar el odio a sí mismo y su devastadora fuerza, no podemos evitar considerarlo una enorme tragedia, tal vez la mayor tragedia de la mente humana. Al intentar alcanzar lo infinito y lo absoluto el hombre también se destruye a sí mismo. Cuando hace un pacto con el diablo, que le promete la gloria, tiene que ir al infierno, un infierno que está dentro de sí mismo (p. 154).

Psicología femenina

Desde su condición de mujer estudiosa de la psicología pro masculina de Freud, Horney advirtió que la perspectiva psicoanalítica tradicional sobre la mujer no era imparcial. Entonces presentó su propia teoría, que rechazaba muchas de las ideas básicas de Freud.

Para Horney, las diferencias psíquicas entre hombres y mujeres no se deben a la anatomía, sino más bien a las expectativas culturales y sociales. Los hombres que someten y dominan a las mujeres y las mujeres que se degradan o envidian a los hombres lo hacen debido al espíritu competitivo que prolifera en muchas sociedades. Horney (1937) insistió

en que la ansiedad básica es el origen de la necesidad de los hombres de subyugar a las mujeres y el deseo de las mujeres de humillar a los hombres.

Aunque Horney (1939) reconoció la existencia del *complejo de Edipo*, insistió en que su origen estaba en el entorno y no en factores biológicos. Si procediera de la anatomía, como sostenía Freud, sería universal (como también afirmaba Freud) pero Horney (1967) no encontró ninguna prueba de ello y sostenía que se encuentra solo en algunas personas y es la expresión de la necesidad neurótica de amor. La necesidad neurótica de afecto y la necesidad neurótica de agresión suelen aparecer en la infancia y son dos de las tres tendencias neuróticas básicas. Un niño puede aferrarse apasionadamente a uno de sus padres y tener celos del otro, pero estas conductas son formas de mitigar la ansiedad básica y no manifestaciones de un complejo de Edipo debido a factores anatómicos, aunque tengan un componente sexual, el objetivo principal del niño es la seguridad, no el contacto sexual.

Para Horney (1939) el concepto de *envidia del pene* era aún menos sostenible. Para ella no hay motivos anatómicos por los que las niñas deberían tener envidia del pene, igual que los niños no desean tener un pecho o una matriz; de hecho, a veces los niños expresan deseos de tener un bebé, pero este deseo no procede de una "envidia del útero" masculina universal.

Horney estaba de acuerdo con Adler en que muchas mujeres tienen la creencia patológica de que los hombres son superiores a ellas. Esta percepción lleva fácilmente al deseo neurótico de ser un hombre, deseo que, sin embargo, no expresa envidia del pene, sino más bien "el anhelo de poseer todas las cualidades o privilegios que en nuestra cultura se asocian con el sexo masculino" (Horney, 1939, p. 108) (esta idea es prácticamente idéntica a la expresada por Erikson).

En 1994, Bernard J. Paris publicó una charla que Horney había dado en 1935 a un club de mujeres trabajadoras y empresarias en la cual resumió sus ideas sobre psicología femenina. En aquel momento, la psicóloga estaba menos interesada en las diferencias entre hombres y mujeres que en la psicología general de ambos géneros. Dado que el origen de las diferencias psicológicas entre mujeres y hombres está en la cultura y la sociedad, Horney sentía que "no era tan importante establecer las diferencias entre hombres y mujeres como comprender y analizar el significado real de la 'naturaleza' femenina" (Horney, 1994, p. 233). Horney concluyó su charla con las siguientes palabras:

> [...] de una vez por todas deberíamos dejar de preocuparnos por lo que es femenino y lo que no lo es. Estos asuntos solo nos quitan energía. Los criterios de masculinidad y femineidad son artificiales. Todo lo que sabemos con certeza actualmente sobre las diferencias entre los sexos es que desconocemos en qué consisten. Sin duda las diferencias científicas entre los dos sexos existen, pero nunca podremos descubrir en qué consisten hasta que hayamos desarrollado todo nuestro potencial como seres humanos. Por paradójico que pueda sonar, solo podremos conocer estas diferencias olvidándonos de ellas (p. 238).

Psicoterapia

Horney afirmaba que las neurosis proceden de conflictos básicos que suelen originarse en la infancia. Cuando las personas intentan resolverlos, probablemente adoptan una de las tres tendencias neuróticas: acercarse a, actuar en contra o alejarse de los demás. Cada una de estas estrategias puede procurar un alivio temporal pero a largo plazo alejan a la persona de hacer realidad su sí mismo real y la arrastran en una espiral de neurosis (Horney, 1950).

El objetivo general de la terapia de Horney es ayudar a los pacientes a avanzar poco a poco en el camino hacia la autorrealización. Más en concreto, el objetivo es conseguir que los pacientes abandonen su imagen idealizada del sí mismo, renuncien a su búsqueda neurótica de la gloria y cambien el odio a sí mismos por la aceptación de su sí mismo real. Lamentablemente, los pacientes suelen estar convencidos de que sus soluciones son adecuadas, por lo que se resisten a renunciar a sus tendencias neuróticas; pero, aunque tienen mucho interés en mantener el *statu quo*, también desean curarse, ya que los sufrimientos no les resultan agradables y les gustaría librarse de ellos. Sin embargo, tienden a mostrarse reticentes al cambio y se aferran a conductas que perpetúan sus trastornos. Las tres tendencias neuróticas se pueden formular en términos como "amor", "control" o "libertad". Como los pacientes suelen designar sus conductas con estos términos positivos, sus actos les parecen saludables, correctos y adecuados (Horney, 1942, 1950).

La tarea del terapeuta consiste en convencer a los pacientes de que sus soluciones, más que mitigar el origen de su neurosis, la están perpetuando. Esta tarea requiere mucho tiempo y esfuerzo. Los pacientes podrían buscar curas o soluciones rápidas, pero solo el largo y laborioso proceso de conocerse a sí mismos puede facilitar un cambio positivo. El autoconocimiento debe ir más allá de la mera información: tiene que ir acompañado de una experiencia emocional. Los pacientes deben conocer el funcionamiento de su orgullo, su imagen idealizada, su búsqueda neurótica de la gloria, el odio a sí mismos, sus deberes autoimpuestos, el distanciamiento de sí mismos y sus conflictos. Además, deben percibir el modo en que todos estos factores se relacionan entre sí y actúan para preservar su neurosis básica.

Aunque el terapeuta puede contribuir a estimular a los pacientes en su camino hacia el autoconocimiento, una terapia satisfactoria se basa en última instancia en el autoanálisis (Horney, 1942, 1950). Los pacientes deben conocer la diferencia entre la imagen idealizada del sí mismo y su yo real.

Por fortuna, las personas poseen una fuerza curativa intrínseca que les permite avanzar hacia la autoconciencia una vez que han logrado el autoconocimiento y el autoanálisis.

En cuanto a las técnicas, los terapeutas que aplican las ideas de Horney utilizan muchas de las técnicas empleadas por los terapeutas freudianos, sobre todo la interpretación de los sueños y la asociación libre. Para Horney los sueños son intentos de resolver conflictos, pero las soluciones pueden ser tanto neuróticas como saludables. La interpretación correcta del terapeuta ayuda al paciente a conocer mejor su sí mismo real. "Desde los sueños […] el paciente puede entrever, incluso al principio del análisis, un mundo que funciona dentro de él y que extrañamente forma parte del sí mismo y que es más fiel a sus sentimientos que el mundo de sus ilusiones" (Horney, 1950, p. 349).

Con la segunda técnica, la asociación libre, se pide a los pacientes que verbalicen todo lo que se les ocurra por trivial o embarazoso que pueda parecer (Horney, 1987). También se los anima a expresar todos los sentimientos que puedan surgir de las asociaciones. Como con la interpretación de los sueños, la libre asociación descubre finalmente la imagen idealizada del sí mismo del paciente y sus intentos continuos, pero fallidos, de alcanzarla.

Cuando la terapia resulta eficaz, los pacientes llegan a tener confianza en su capacidad para asumir la responsabilidad de su desarrollo psicológico, y se van acercando a la autorrealización, con todos los procesos que la acompañan: tienen un conocimiento más profundo y claro de sus sentimientos, ideas y deseos; se relacionan con los demás con sentimientos verdaderos en lugar de utilizar a las personas para resolver sus conflictos básicos; en el terreno laboral, se interesan más por el trabajo propiamente dicho, en lugar de considerarlo un medio para perpetuar su búsqueda neurótica de la gloria.

Investigación relacionada

En general, la teoría de Horney ha suscitado una cantidad limitada de investigación reciente. Sin embargo, sus reflexiones sobre las teorías neuróticas son muy relevantes para gran parte de la investigación que se realiza hoy en día sobre el neuroticismo. Frederick Coolidge y sus colegas han pasado algunos años desarrollando y validando un instrumento diseñado para clasificar a los individuos en las tendencias neuróticas.

Desarrollo y validación de una nueva medición de las teorías neuróticas de Horney

En los últimos años, Frederick Coolidge y sus colegas han trabajado en la puesta en operación de las tres teorías neuróticas de Karen Horney, desarrollando y probando las propiedades psicométricas de un instrumento llamado el Test tridimensional de Horney-Coolidge (Horney-Coolidge Tridimensional Inventory, HCTI) (Coolidge, Moor, Yamazaki, Stewart y Segal, 2001; Coolidge, Segal, Benight y Danielian, 2004; Coolidge, Segal, Estey y Neuzil, 2011). El HCTI mide las dimensiones de la personalidad de Horney en estricta concordancia con su teoría, identificando la complacencia o docilidad (hacia), agresividad (contra) y alejamiento o desapego (lejos) como las dimensiones primarias, y las tres facetas para cada una de estas dimensiones (Coolidge *et al*., 2001). Para la escala de la complacencia, las tres facetas son altruismo (deseo de ayudar a otros), necesidad de relacionarse (fuerte necesidad o deseo de estar en una relación) y la degradación del sí mismo (sometimiento de las necesidades propias a las de otros). Para la escala de la agresividad, las tres facetas son malevolencia (una perspectiva malevolente de las motivaciones ajenas), poder (deseo de estar al mando) y autosuficiencia (disfrutar una vida independiente de la familia y los amigos). Cada una de estas subescalas tiene una confiabilidad interna aceptable, es decir, las preguntas están adecuadamente correlacionadas unas con otras.

En un estudio de la validez del constructo del HCTI, Coolidge *et al*. (2004) hallaron evidencia de la utilidad de la teoría de Horney para entender los trastornos de personalidad. El Manual de diagnóstico y estadísticas (DSM-IV) (Asociación Estadounidense de Psiquiatría, 1994), contiene categorías de trastornos de la personalidad. Los trastornos de personalidad agrupados en la categoría A se conocen como trastornos extraños o excéntricos, e incluyen los tipos paranoide, esquizoide y esquizotípico. En la categoría B está el grupo dramático, emocional o errático, e incluye a los antisociales, a los limítrofes, los histriónicos y los narcisistas. La categoría C, en donde se ubican los trastornos ansiosos y temerosos, incluye a los evasivos, dependientes y obsesivo-compulsivos. Su estudio mostró que los trastornos de la categoría A se correlacionan negativamente con las características del tipo complaciente de Horney, confirmando así que la gente que padece estos trastornos no exhibe comportamientos de simpatía o altruismo, y posee un nivel bajo de necesidad de tener relaciones. En contraste, la categoría C se correlacionó positivamente con la complacencia. Para la categoría B, el predictor más fuerte fue la agresividad, lo que sugiere que la gente con estos trastornos se comporta en forma errática, y a menudo exhibe una intención dolosa hacia sí misma y hacia los demás.

En otro estudio, Coolidge *et al*. (2011) establecieron las propiedades psicométricas de una versión infantil y adolescente del HCTI. Estos autores querían probar la validez del argumento de Horney de que la experiencia cultural, familiar e infantil moldea las tres tendencias. Los investigadores razonaron que si esto fuera así, las tendencias deberían manifestarse en forma relativamente temprana. Los padres de más de 300 niños, entre los cinco y los 17 años, completaron el instrumento revisado, y de hecho emergió una confiabili-

dad interna y de test retest, así como una validez del constructo.

En suma, el trabajo de Coolidge y sus colegas con su HCTI sugiere fuertemente que la teoría de Horney proporciona una forma sencilla de entender tres importantes facetas tanto de la personalidad normal como de la personalidad alterada, para niños y adultos. Seguramente existirá más investigación sobre el valor predictivo de estas nuevas escalas en ambientes clínicos y no clínicos, pero por ahora parece claro que la perspectiva de Horney se sostiene bien en la investigación psicométrica de la puesta en operación de sus tres tendencias neuróticas.

¿Puede el neuroticismo ser algo bueno en ciertos casos?

La teoría de Horney, así como la mayoría del trabajo realizado en psicología de la personalidad, pinta al neuroticismo en forma bastante negativa. Con base en la investigación revisada en la sección previa sobre neuroticismo y evasión de metas, y los resultados negativos asociados, este sesgo negativo es comprensible. Algunas investigaciones recientes han comenzado a explorar las condiciones bajo las cuales el neuroticismo puede no ser tan negativo e, irónicamente, hasta puede tener algunos beneficios.

Michael Robinson y colegas (Robinson, Ode, Wilkowsky y Amodio, 2007) se cuestionaron "¿Cómo puede uno ser un neurótico exitoso?". Con certeza es difícil ser un neurótico exitoso. La gente que tiene un alto grado de neuroticismo tiende constantemente a evitar sus metas y a lidiar con la ansiedad básica utilizando todas las perjudiciales defensas neuróticas descritas por Horney. Pero puede haber algunos casos en los que el neuroticismo sea útil, específicamente para detectar amenazas. Los neuróticos están predispuestos a evitar las amenazas (y cualquier resultado negativo). Por tanto, Robinson y colegas diseñaron un estudio para investigar la relación entre el neuroticismo, el reconocimiento de amenazas y el humor. Predijeron que en el caso de quienes tienen un alto grado de neuroticismo, la habilidad de reconocer con exactitud las amenazas en el entorno estaría relacionada con una disminución en el humor negativo. En otras palabras, la sensibilidad neurótica a las amenazas serviría al propósito de que esa gente reconociera los problemas, y presumiblemente los evitara; esa evasión exitosa los haría sentir mejor.

Para probar esta hipótesis, Robinson y colegas (2007) congregaron en su laboratorio a 181 estudiantes para que completaran una autoevaluación para medir el neuroticismo, y luego les dieron una tarea computarizada que medía su habilidad para detectar acertadamente las amenazas, evaluando también lo que hacían al cometer un error cuando detectaban una amenaza. Si una persona comete un error, la acción de adaptación sería desacelerar y evaluar la situación con más cuidado. Pero no todo el mundo lo hace, y la tarea computarizada utilizada por Robinson y colegas midió si la gente mostraba la respuesta adecuada al hecho de cometer un error. Esta tarea consistía en la aparición de una palabra en la pantalla y entonces el participante tenía que determinar, tan rápidamente como le fuera posible, si la palabra representaba o no una amenaza. Por ejemplo, la palabra "hedor" no representa una amenaza, pero la palabra "cuchillo" sí. La computadora llevaba la cuenta del tiempo que tomaba a los participantes decidir si la palabra era o no una amenaza, y si identificaban correctamente o no dicha amenaza. Además, cuando el participante cometía un error, la computadora llevaba también la cuenta de cuánto tardaba en determinar si la siguiente palabra que aparecía en la pantalla representaba o no una amenaza. Una vez que los investigadores tuvieron la puntuación en neuroticismo de cada participante, y una buena medición de cómo detectaban las amenazas y reaccionaban a los errores, se pedía a los participantes que llevaran un registro de su humor durante los siguientes siete días.

Fue interesante que Robinson y colegas encontraran que realmente existe una forma de ser un "neurótico exitoso". Descubrieron, específicamente, que en quienes estaban predispuestos a ser neuróticos, la habilidad para reaccionar adaptándose a los errores (es decir, desacelerar y pensar cuidadosamente) mientras evaluaban una amenaza estaba relacionada con tener un humor menos negativo en su vida cotidiana (Robinson *et al*., 2007).

En términos generales, puede no ser algo positivo ser neurótico y estar constantemente obsesionado con evitar los resultados negativos, pero no hay demasiadas cosas que podamos controlar en nuestra personalidad. La gente neurótica no puede simplemente despertar una mañana y dejar de ser neurótica. Las tendencias neuróticas y las defensas relacionadas delineadas por Horney son aspectos estables y durables de las personalidades de los individuos que no cambiarán súbitamente. Por tanto, es importante darse cuenta que aunque mucha de la investigación muestra el lado oscuro del neuroticismo, no todas son malas noticias. Mucha gente neurótica es muy hábil evitando resultados negativos, y esto realmente los hace sentir mejor en su vida cotidiana.

Crítica a la teoría de Horney

La teoría del psicoanálisis interpersonal de Horney ofrece interesantes perspectivas sobre la naturaleza de la humanidad, pero adolece de falta de investigación actual que pueda confirmar sus hipótesis. La fuerza de la teoría de Horney es la lucidez con que retrata la personalidad neurótica, ningún otro teórico de la personalidad ha escrito con tanta precisión (o tanto detalle) sobre la neurosis. Sus descripciones exhaustivas de las personalidades neuróticas ofrecen un marco excelente para comprender a las personas desequilibradas; sin embargo, su interés casi exclusivo por este tema supone también una grave limitación para su teoría, ya que sus referencias a la personalidad normal son muy generales y no están

lo suficientemente explicadas. Horney afirmaba que las personas se esfuerzan por alcanzar la autorrealización por su propia naturaleza, pero no dio una descripción clara de la autorrealización.

La teoría de Horney defrauda en su capacidad para *generar investigación* y responder al criterio de *refutabilidad*. Las especulaciones teóricas no producen hipótesis fácilmente comprobables y, por tanto, no se pueden verificar ni refutar. La teoría de Horney está basada en gran medida en experiencias clínicas en las que estuvo en contacto sobre todo con individuos neuróticos. En su favor cabe decir que Horney era reacia a hacer suposiciones concretas sobre individuos psicológicamente equilibrados. Dado que su teoría estudia sobre todo a los individuos neuróticos, obtiene una puntuación elevada en su capacidad para organizar el conocimiento sobre aquellos, pero muy baja en su capacidad para explicar lo que se sabe sobre la personalidad en general.

Como *guía práctica*, la teoría de Horney está mejor posicionada. Los profesores, terapeutas y, sobre todo, los padres pueden usar sus supuestos sobre el desarrollo de las tendencias neuróticas para ofrecer un ambiente afectuoso, seguro y permisivo a sus estudiantes, pacientes o hijos. Más allá de estos recursos, no obstante, la teoría no es lo bastante específica para ofrecer al terapeuta un plan de acción claro y detallado. En este criterio, la teoría obtiene una puntuación baja.

En el aspecto de *coherencia interna*, cabe decir que en el libro *Neurosis y crecimiento humano* (1950), los conceptos y formulaciones son precisos, coherentes e inequívocos. Sin embargo, si nos fijamos en el conjunto de la obra de Horney, obtenemos una imagen distinta. En el curso de los años, Horney usó términos como "necesidades neuróticas" y "tendencias neuróticas" a veces por separado y a veces de manera indistinta; asimismo, los términos "ansiedad básica" y "conflicto básico" no siempre se distinguen claramente. Todo ello hace que su teoría resulte algo inconsistente, aunque, repetimos, la versión final de esta es un modelo de lucidez y coherencia.

El último criterio para la utilidad de una teoría es la *sencillez*. La versión final de la teoría de Horney, tal y como aparece en el último capítulo de *Neurosis y crecimiento humano* (Horney, 1950, capítulo 15), recibiría una puntuación elevada en este criterio. Dicho capítulo, que ofrece una introducción adecuada y concisa a la teoría del desarrollo neurótico de Horney, es relativamente simple, sencillo y está redactado con claridad.

Concepto de humanidad

El concepto de humanidad de Horney se basaba casi totalmente en sus experiencias clínicas con pacientes neuróticos; por tanto, su noción de la personalidad humana está fuertemente influida por el concepto de neurosis. Según Horney, la diferencia principal entre una persona sana y una neurótica está en el grado de compulsión con el cual cada una de ellas se acerca a, actúa en contra o se distancia de los demás.

La naturaleza compulsiva de las tendencias neuróticas sugiere que el concepto de humanidad de Horney es determinista. En cambio, las personas sanas tendrían un amplio margen de libertad de elección. Incluso un individuo neurótico, con ayuda de la psicoterapia y mucho esfuerzo, podría lograr un cierto grado de control sobre estos conflictos intrapsíquicos. Por este motivo, se puede considerar que el psicoanálisis interpersonal de Horney tiende ligeramente a *libertad de elección* más que al determinismo.

En la misma línea, la teoría de Horney es algo más *optimista* que pesimista. Horney afirmaba que las personas poseen poderes curativos intrínsecos que les permiten alcanzar la autorrealización. Si se puede evitar la ansiedad básica (la sensación de soledad e indefensión en un mundo potencialmente hostil), las personas se sentirán seguras en sus relaciones interpersonales y, por consiguiente, tendrán una personalidad equilibrada.

> Estoy convencida de que el hombre tiene la capacidad y el deseo de desarrollar todo su potencial y convertirse en una persona digna, y que esto se altera cuando su relación con los demás, y por tanto consigo mismo, está —y se mantiene— trastornada. Creo que el hombre puede cambiar y seguir cambiando durante toda su vida (Horney, 1945, p. 19).

En el aspecto de *causalidad frente a teleología*, Horney adoptó una posición intermedia, pues afirmaba que el objetivo natural de las personas es la autorrealización, pero también aseguraba que las experiencias de la infancia pueden bloquear esta evolución. "El pasado está siempre de una manera u otra contenido en el presente" (Horney, 1939, p. 153). Una parte de las experiencias del pasado de las personas, no obstante, sirve para crear una filosofía de vida y un conjunto de valores que orientan su presente y su futuro.

Aunque Horney adoptó una posición intermedia respecto a la *motivación consciente frente a la inconsciente*, afirmaba que la mayoría de las personas son solo en parte conscientes de sus motivos; sobre todo los neuróticos, que se conocen poco a sí mismos y no perciben que sus conductas perpetúan su neurosis, y catalogan erróneamente sus rasgos personales formulándolos en términos socialmente aceptables, y apenas son conscientes de su conflicto básico, el odio

a sí mismos, su orgullo neurótico y exigencias neuróticas, y su necesidad de triunfo vengativo.

El concepto de personalidad de Horney daba más importancia a las *influencias sociales* que a las biológicas. Las diferencias psicológicas entre hombres y mujeres, por ejemplo, se deben más a las expectativas culturales y sociales que a la anatomía. Para Horney, el complejo de Edipo y la envidia del pene no son consecuencias inevitables de la biología, sino que proceden más bien de fuerzas sociales. Horney no negó completamente la influencia de los factores biológicos, pero resaltó sobre todo las influencias sociales.

Como la teoría de Horney estudia casi exclusivamente la neurosis, tiende a destacar las *semejanzas entre individuos* más que las singularidades. Obviamente, no todos los neuróticos son iguales. Horney describió tres tipos básicos: el indefenso, el hostil y el distante. Sin embargo, prestó menos atención a las diferencias individuales dentro de cada una de estas categorías.

Conceptos clave

- Horney insistió en que las *influencias sociales y culturales* eran más importantes que las biológicas.
- Los niños que no reciben afecto no pueden cubrir sus *necesidades de seguridad y satisfacción*.
- Esta situación provoca la *ansiedad básica*, es decir, sentimientos de aislamiento e indefensión en un mundo potencialmente hostil.
- La incapacidad de las personas para usar diferentes estrategias al relacionarse con los demás genera *conflictos básicos*, es decir, las tendencias incompatibles de acercarse a, actuar en contra y alejarse de los demás.
- Horney denominó estas tendencias (acercarse a, actuar en contra o alejarse de los demás), las tres *tendencias neuróticas*.
- Las personas equilibradas resuelven su conflicto básico usando las tres tendencias neuróticas, mientras que los neuróticos adoptan compulsivamente solo una de ellas.
- Las tres tendencias neuróticas (acercarse a, actuar en contra o alejarse de los demás) son una combinación de diez tendencias neuróticas que Horney había identificado previamente.
- Tanto las personas sanas como las neuróticas sufren *conflictos intrapsíquicos* que llegan a formar parte de su sistema de convicciones. Los dos conflictos intrapsíquicos principales son la imagen idealizada del sí mismo y el odio a sí mismo.
- La *imagen idealizada del sí mismo* provoca el intento de los neuróticos de construir una imagen endiosada de sí mismos.
- El *odio a sí mismo* es la tendencia de los neuróticos a aborrecer y despreciar su sí mismo real.
- Todas las *diferencias psicológicas entre hombres y mujeres* se deben a las expectativas culturales y sociales, y no a factores biológicos.
- El objetivo de la *psicoterapia* de Horney es potenciar el crecimiento del individuo para hacer realidad el sí mismo real.

CAPÍTULO 7

Fromm: el psicoanálisis humanista

Fromm

- ***Perspectiva general del psicoanálisis humanista***
- ***Biografía de Erich Fromm***
- ***Supuestos básicos de Fromm***
- ***Las necesidades humanas***
  - Relación
  - Trascendencia
  - Arraigo
  - Sentido de identidad
  - Marco de orientación
  - Resumen de las necesidades humanas
- ***El peso de la libertad***
  - Mecanismos de huida
  - Libertad positiva
- ***Orientaciones de carácter***
  - Orientaciones improductivas
- ***Trastornos de la personalidad***
  - Necrofilia
  - Narcisismo maligno
  - Simbiosis incestuosa
- ***Psicoterapia***
- ***Métodos de investigación de Fromm***
  - El carácter social en un pueblo de México
  - Estudio psicohistórico de Hitler
- ***Investigación relacionada***
  - Distanciamiento de la cultura y bienestar
  - Autoritarismo y temor
- ***Crítica a la teoría de Fromm***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

¿Por qué existen las guerras? ¿Por qué no pueden llevarse bien los distintos países? ¿Por qué las personas de esos países no pueden relacionarse, si no con respeto, al menos de manera aceptable? ¿Cómo se puede evitar la violencia que conduce a y perpetúa la masacre en el campo de batalla?

Mientras un niño se planteaba estas preguntas, su país se sumía en una guerra violenta. Esta guerra que él vivió de cerca era la Primera Guerra Mundial, la Gran Guerra, la guerra que acabaría con todas las guerras. Veía que los habitantes de su país, Alemania, odiaban a los habitantes de países enemigos, sobre todo Francia e Inglaterra, y estaba seguro de que los habitantes de Francia e Inglaterra odiaban a los de Alemania. La guerra no tenía sentido. ¿Por qué personas que en condiciones normales eran razonables recurrían a esta destrucción absurda?

Estas preguntas no eran las únicas que preocupaban al muchacho. El niño de doce años quedó profundamente impresionado y desorientado al conocer la noticia del suicidio de una hermosa y joven artista que se quitó la vida inmediatamente después de la muerte de su padre. La joven, amiga de la familia del niño, era hermosa y rebosaba talento, mientras que su padre era viejo y poco atractivo; sin embargo, ella dejó una carta de despedida diciendo que quería ser enterrada junto a él. El chico no era capaz de encontrarle sentido ni al deseo de la joven ni a sus actos. La hermosa artista parecía tener muchas razones para vivir, pero prefirió morir antes que vivir sin su padre. ¿Cómo pudo tomar una decisión como esta?

Una tercera experiencia decisiva en los primeros años de vida del muchacho fue la enseñanza que recibió de sus maestros talmudistas. Se sintió profundamente conmovido por el tono compasivo y redentor de los profetas del Antiguo Testamento, Isaías, Óseas y Amós. Aunque más adelante dejaría de practicar la religión, estas primeras experiencias, unidas a su aversión por la guerra y su perplejidad ante el suicidio de la joven artista, contribuyeron de manera decisiva a la teoría humanista de Erich Fromm.

Perspectiva general del psicoanálisis humanista

La idea fundamental de Erich Fromm es que los individuos del mundo moderno han sido privados de su unión prehistórica con la naturaleza y con los demás humanos, pero mantienen su capacidad de razonar, hacer previsiones e imaginar. Esta combinación de ausencia de instintos animales y pensamiento racional convierte a los humanos en seres únicos en el universo. La autoconciencia provoca sentimientos de soledad, aislamiento e indefensión y, para huir de estos sentimientos, las personas intentan reconciliarse con la naturaleza y con los demás seres humanos.

Fromm estudió el psicoanálisis freudiano y estuvo influido por Karl Marx, Karen Horney y otros teóricos de orientación social. Desarrolló una teoría de la personalidad que destaca la influencia de los factores sociobiológicos, la historia, la economía y la estructura de clases. Su **psicoanálisis humanista** parte de la idea de que la separación de la humanidad del mundo natural ha provocado sentimientos de soledad y aislamiento, la llamada *ansiedad básica*.

Fromm fue algo más que un teórico de la personalidad: fue crítico social, psicoterapeuta, filósofo, especialista en textos bíblicos, antropólogo cultural y psicobiógrafo. Su psicoanálisis humanista estudia la humanidad desde una perspectiva histórica y cultural más que estrictamente psicológica ya que le interesa menos el individuo y más las características propias de cada cultura.

Fromm adoptó una visión evolucionista de la humanidad. Cuando la especie humana evolucionó hasta llegar a ser una especie independiente, perdió la mayoría de sus instintos animales, pero adquirió "un mayor desarrollo cerebral que hizo posible la autoconciencia, la imaginación, la previsión y la capacidad para dudar" (Fromm, 1992, p. 5). Esta combinación de instintos débiles con un cerebro muy desarrollado distingue a los humanos del resto de los animales.

Un hecho más reciente en la historia de la humanidad ha sido la aparición del capitalismo, que, por una parte, ha contribuido al aumento del tiempo libre y la libertad personal pero, por otra, ha generado sentimientos de ansiedad, aislamiento e impotencia. El coste de la libertad, según Fromm, ha superado sus beneficios y el aislamiento causado por el capitalismo ha sido insoportable, dejando solo dos alternativas a los individuos: (1) huir de la libertad creando relaciones de dependencia interpersonales, o (2) avanzar hacia la autoconciencia mediante el afecto y el trabajo productivos.

Biografía de Erich Fromm

Como sucede con todos los teóricos de la personalidad, la visión de la naturaleza humana de Erich Fromm está determinada por sus experiencias de la infancia. En el caso de Fromm, una familia judía, el suicidio de una mujer joven y el nacionalismo extremista del pueblo alemán influyeron notablemente en su concepto de la humanidad.

Fromm nació el 23 de marzo de 1900 en Frankfurt, Alemania, y fue el único hijo de un matrimonio judío ortodoxo de clase media. Su padre Naphtali Fromm era hijo y nieto de rabinos. Su madre Rosa Krause Fromm era sobrina de Ludwig Krause, un conocido especialista en enseñanzas talmudistas. De niño, Erich estudió el Antiguo Testamento con varios especialistas destacados, hombres que se consideraban "humanistas con una tolerancia extraordinaria" (Landis y Tauber, 1971, p. xi). Los orígenes de la psicología humanista de Fromm se pueden encontrar en la lectura de estos profetas, "con su visión de la paz y la armonía universales, y sus enseñanzas sobre los aspectos éticos de la historia y la actuación de las naciones" (p. x).

La primera infancia de Fromm no fue perfecta. Recordaba que tenía "unos padres muy neuróticos" y que él era "probablemente un niño neurótico más bien insoportable" (Evans, 1966, p. 56). Su padre tenía mal carácter y su madre tendencias depresivas. Además creció en dos mundos muy distintos, por un lado, el mundo judío ortodoxo tradicional y, por otro, el mundo capitalista moderno. Esta existencia dividida generaba tensiones que le resultaban casi insoportables, pero enseñó al muchacho a considerar los hechos desde varios puntos de vista, tendencia que mantendría durante toda su vida (Fromm, 1986; Hausdorff, 1972).

Al principio de este capítulo mencionamos el inquietante y desconcertante suicidio de una hermosa joven con dotes artísticas que se quitó la vida para poder ser enterrada junto a su padre, recién fallecido. ¿Cómo era posible que esta mujer joven prefiriera la muerte y no fuera "consciente de los placeres que le ofrecían la vida y la pintura"? (Fromm, 1962, p. 4). Esta pregunta persiguió a Fromm durante los diez años siguientes y finalmente despertó su interés por Sigmund Freud y el psicoanálisis. Conforme iba leyendo los escritos de Freud, empezó a conocer el complejo de Edipo y a entender los posibles motivos de la joven. Más adelante, Fromm interpretaría la dependencia irracional respecto de su padre como una relación simbiótica improductiva, pero en aquellos primeros años se contentó con la explicación freudiana.

Fromm tenía 14 años cuando empezó la Primera Guerra Mundial, demasiado joven para combatir pero no tan joven como para no quedar impresionado por la irracionalidad del nacionalismo alemán que conoció de cerca. Estaba seguro de que los ingleses y los franceses eran igual de irracionales, y de nuevo lo asaltaba una perturbadora pregunta: ¿cómo era posible que individuos que normalmente se comportaban de forma racional y pacífica se dejaran llevar de esa manera por ideologías nacionalistas y estuvieran tan decididos a matar, tan dispuestos a morir? "Cuando la guerra acabó en 1918, yo era un joven obsesionado con la pregunta de cómo era posible la guerra, con la voluntad de comprender la irracionalidad del comportamiento de las masas, y con un deseo apasionado de paz y entendimiento entre los distintos países" (Fromm, 1962, p. 9).

Durante la adolescencia, Fromm quedó profundamente conmovido por los escritos de Freud y Karl Marx, pero también le interesaron las diferencias entre ambos. Conforme los fue conociendo mejor, empezó a cuestionarse la validez de ambos. "Mi interés principal estaba claro. Quería comprender las leyes que gobiernan la vida del individuo y la sociedad" (Fromm, 1962, p. 9).

Después de la guerra, Fromm se hizo socialista, aunque en aquel momento se negó a afiliarse al partido y se concentró en sus estudios sobre psicología, filosofía y sociología en la Universidad de Heidelberg, donde se doctoró en sociología a los 22 o 25 años de edad [Fromm era una persona tan reservada que sus biógrafos no se ponen de acuerdo en varios datos sobre su vida (Hornstein, 2000)].

Al dudar de que sus estudios pudieran responder a inquietantes preguntas como el suicidio de la joven o la locura de la guerra, Fromm recurrió al psicoanálisis, que prometía darle las respuestas a sus preguntas sobre los motivos humanos que no le daban otras disciplinas. De 1925 a 1930 lo estudió, primero en Munich, luego en Frankfurt y, por último, en el Instituto de Psicoanálisis de Berlín, donde fue analizado por Hanns Sachs, alumno de Freud. Aunque Fromm nunca conoció a Freud, la mayoría de sus profesores durante aquellos años eran seguidores estrictos de la teoría freudiana (Knapp, 1989).

En 1926, el mismo año en el que abandonó el judaísmo ortodoxo, Fromm se casó con Frieda Reichmann, su analista, que era más de diez años mayor que él; más adelante ella adquiriría fama internacional por su trabajo con pacientes esquizofrénicos. G. P. Knapp (1989) afirmó que Reichmann fue claramente una figura materna para Fromm y que incluso se parecía a su madre. Gail Hornstein (2000) añadió que Fromm parecía haber pasado de ser el niño mimado de su madre a tener relaciones con una serie de mujeres mayores que lo adoraban. En todo caso, el matrimonio de Fromm y Fromm-Reichmann no fue feliz. Se separaron en 1930 pero no se divorciarían hasta mucho más tarde, después de que ambos emigraran a Estados Unidos.

En 1930, Fromm y otros fundaron el Instituto de Psicoanálisis del Sur de Alemania en Frankfurt, pero con la amenaza cada vez más acuciante del nazismo, pronto se trasladaría a Suiza, donde se incorporó al recién creado Instituto Internacional de Investigación Social en Ginebra. En 1933, aceptó una invitación para dar una serie de conferencias en el Chicago Psychoanalytic Institute. Al año siguiente emigró a Estados Unidos y abrió una consulta privada en la ciudad de Nueva York.

Tanto en Chicago como en Nueva York, Fromm reanudó su relación con Karen Horney, a quien había conocido casualmente en el Instituto de Psicoanálisis de Berlín. Horney, 15 años mayor que Fromm, se convirtió en una importante figura materna y mentora de Fromm (Knapp, 1989), quien se hizo miembro de la recién formada Association for the Advancement of Psychoanalysis (APP) de Horney en 1941. Aunque él y Horney habían sido amantes, hacia 1943, los desacuerdos dentro de la asociación los convirtieron en rivales. Cuando los estudiantes pidieron que Fromm, que no era doctor en medicina, diera un curso de psicología clínica, la organización se dividió en opiniones respecto a su formación. Con Horney en su contra, Fromm, junto a Harry Stack Sullivan, Clara Thompson y otros muchos miembros, abandonaron la asociación e inmediatamente se pusieron de acuerdo para crear una organización alternativa (Quinn, 1987). En 1946, se fundó el William Alanson White Institute of Psychiatry, Psychoanalysis and Psychology, donde Fromm ocupó el cargo de presidente del consejo docente.

En 1944, Fromm contrajo matrimonio con Henny Gurland, una mujer dos años más joven que Fromm y cuyo inte-

rés por la religión y el pensamiento místico favoreció las inclinaciones de Fromm hacia el budismo zen. En 1951, la pareja se trasladó a México en busca de un clima más benigno para Gurland, que sufría de artritis reumática. Fromm se incorporó a la Universidad Nacional Autónoma de México, donde creó un departamento de psicoanálisis en la Facultad de Medicina. Tras la muerte de su esposa en 1952, siguió viviendo en este país y viajaba entre su casa de Cuernavaca y Estados Unidos, donde ocupó varios cargos académicos, entre ellos catedrático de psicología en la Michigan State University, entre 1957 y 1961, y catedrático adjunto en la New York University, entre 1962 y 1970. En México conoció a Annis Freeman, con quien contrajo matrimonio en 1953. En 1968, Fromm sufrió un grave ataque al corazón que lo obligó a disminuir el nivel de actividad de su nutrida agenda. En 1974, aún enfermo, él y su esposa se trasladaron a Muralto, en Suiza, donde moriría el 18 de marzo de 1980, pocos días después de cumplir 80 años.

¿Qué tipo de persona fue Erich Fromm? Al parecer, no todos los que lo conocieron coincidían en este punto. Hornstein (2000) enumeró una serie de rasgos opuestos usados para describir su personalidad. Según esta versión, Fromm era autoritario, dulce, pedante, arrogante, devoto, déspota, tímido, sincero, hipócrita y brillante.

Fromm inició su actividad profesional como psicoterapeuta usando la técnica psicoanalítica ortodoxa, pero después de diez años "se cansó" del enfoque freudiano y creó sus propios métodos más activos y polémicos (Fromm, 1986, 1992; Sobel, 1980). Con el tiempo, sus ideas sobre cultura, sociedad, economía y psicología han llegado a un público muy amplio. Entre sus libros más conocidos están *El miedo a la libertad* (1941), *El hombre para sí mismo* (1947), *Psicoanálisis y religión* (1950), *La sociedad sana* (1955), *El arte de amar* (1956), *El concepto del hombre de Marx* (1961), *El corazón del hombre* (1964), *La anatomía de la destructividad humana* (1973), *Tener o ser* (1976) y *El amor a la vida* (1986).

La teoría de la personalidad de Fromm se nutre de fuentes inagotables y es quizás la teoría con una base más amplia de todas las estudiadas en este libro. Landis y Tauber (1971) citaron cinco influencias importantes en el pensamiento de Fromm: (1) las enseñanzas de los rabinos humanistas; (2) el espíritu revolucionario de Karl Marx; (3) las ideas, también revolucionarias, de Sigmund Freud; (4) la racionalidad del budismo zen según lo defendió D. T. Suzuki, y (5) los escritos de Johann Jakob Bachofen (1815-1887) sobre las sociedades matriarcales.

Supuestos básicos de Fromm

El supuesto fundamental de Fromm es que la personalidad individual solo se puede entender bajo la luz de la historia de la humanidad. "Antes de debatir sobre la personalidad, se debe debatir sobre la condición humana, [y] la psicología debe estar basada en un concepto antropológico-filosófico de la existencia humana" (Fromm, 1947, p. 45).

Fromm (1947) afirmaba que los humanos, a diferencia de otros animales, han sido privados de su unión prehistórica con la naturaleza. No tienen instintos fuertes para adaptarse a un mundo cambiante; a cambio, han adquirido la capacidad de razonar, lo que Fromm denominó el **dilema humano**. Las personas sufren este dilema básico porque han sido separadas de la naturaleza, pero tienen conciencia de sí mismas como seres aislados. La capacidad humana para razonar, por tanto, es, al mismo tiempo, una suerte y una desgracia ya que, por una parte, permite a las personas sobrevivir, pero, por otra, las obliga a intentar resolver dicotomías básicas que no tienen solución. Fromm se refirió a ellas con el término "dicotomías existenciales" porque están enraizadas en la existencia misma de las personas. Los humanos no pueden eliminar estas dicotomías existenciales, solo pueden reaccionar a ellas según su cultura y sus personalidades.

La primera y más importante dicotomía es la que existe entre la vida y la muerte. La autoconciencia y la razón nos dicen que algún día moriremos, pero nosotros intentamos negarlo presuponiendo que hay vida después de la muerte, lo que no altera el hecho de que nuestras vidas acaben en la muerte.

Una segunda dicotomía existencial es que los humanos somos capaces de conceptualizar el objetivo de la autorrealización, pero también somos conscientes de que la vida es demasiado corta como para alcanzar ese objetivo. "Solo si la vida del individuo fuera idéntica a la vida de la humanidad, aquel podría participar en el desarrollo humano que tiene lugar en el proceso histórico" (Fromm, 1947, p. 42). Algunas personas intentan resolver esta dicotomía suponiendo que el periodo histórico en el que viven es el mayor logro de la humanidad, mientras que otros suponen que el desarrollo se prolonga después de la muerte.

La tercera dicotomía existencial es que, en última instancia, las personas están solas; sin embargo, no pueden soportar el aislamiento. Son conscientes de su condición como individuos independientes, pero al mismo tiempo creen que su felicidad depende de la unión con otros seres humanos. Aunque las personas no pueden resolver totalmente el dilema entre la soledad y la compañía, deben intentarlo, pues de lo contrario corren el riesgo de caer en la locura.

Las necesidades humanas

Como los animales, los humanos estamos impulsados por necesidades fisiológicas como el hambre, el sexo y la seguridad, pero nunca podremos resolver el dilema humano mediante la satisfacción de estas necesidades animales. Solo las *necesidades específicamente humanas* pueden impulsar a las personas a volver al mundo natural. Estas **necesidades existenciales** han surgido en el curso de la evolución de la cultura humana y nacen de sus intentos de encontrar una respuesta a la vida y evitar la locura. En efecto, Fromm (1955) afirmaba

que una diferencia fundamental entre los individuos mentalmente sanos y los enfermos mentales reside en que las personas sanas encuentran respuestas para su vida, respuestas que corresponden mejor a la totalidad de sus necesidades humanas. En otras palabras, los individuos sanos tienen más capacidad para encontrar modos de unirse con el mundo resolviendo de manera productiva las necesidades humanas de *relación*, *trascendencia*, *arraigo*, *sentido de identidad* y *marco de orientación*.

Relación

La primera necesidad humana o existencial es la de relación, es decir, el impulso de unión con otra persona u otras personas. Fromm postuló tres maneras fundamentales en las que una persona puede relacionarse con el mundo: (1) sumisión, (2) poder y (3) amor. Una persona se puede someter a otra, a un grupo o a una institución, para unirse con el mundo: "De este modo supera su condición individual para formar parte de algo mayor y experimentar su identidad en relación con el poder al cual se ha sometido" (Fromm, 1981, p. 2).

Mientras las personas sumisas buscan relaciones con personas dominantes, las personas que buscan el poder prefieren parejas sumisas, por lo que cuando una persona sumisa y una persona dominante se encuentran, suelen iniciar una *relación simbiótica*, que resulta satisfactoria para ambas. Aunque esta simbiosis puede ser gratificante, bloquea las posibilidades de avanzar hacia la integridad y la salud mental, los dos miembros de la pareja "viven del otro y para el otro, satisfaciendo sus ansias de afecto, pero sufriendo la falta de fuerza interior y confianza en sí mismos que necesitan libertad e independencia" (Fromm, 1981, p. 2).

Las personas que mantienen relaciones simbióticas se sienten atraídas mutuamente no por amor, sino por una necesidad desesperada de un vínculo, una necesidad que nunca puede ser satisfecha totalmente por una relación de este tipo. Bajo esta unión subyacen sentimientos inconscientes de hostilidad, ya que las personas con relaciones simbióticas culpan a sus parejas por no ser capaces de satisfacer completamente sus necesidades. Se dan cuenta de que necesitan otros focos de poder o sumisión y, como consecuencia de ello, se hacen cada vez más dependientes de sus parejas y pierden cada vez más su individualidad.

Fromm afirmaba que el **amor** es el único camino que permite a las personas llegar a unirse con el mundo y, al mismo tiempo, conseguir la individualidad y la integridad. Según él, el amor es "una unión con alguien o algo, fuera de uno mismo, *bajo la condición de conservar la autonomía e integridad propias*" (Fromm, 1981, p. 3). El amor implica compartir e intercambiar ideas con otra persona, pero deja libertad para conservar nuestra identidad y autonomía, permite a la persona satisfacer su necesidad de vínculos sin renunciar a su integridad e independencia. En el amor, dos personas se hacen una, pero siguen siendo dos.

En *El arte de amar*, Fromm (1956) estableció que los cuatro elementos básicos comunes a todas las formas de amor verdadero son el cariño, la responsabilidad, el respeto y el conocimiento mutuo. Alguien que ama a otra persona debe *sentir afecto* por ella y estar dispuesto a cuidarla. El amor significa también *responsabilidad*, es decir, disposición y capacidad para responder. Una persona que ama a los demás responde a sus necesidades físicas y psicológicas, las respeta y acepta como son y evita la tentación de intentar cambiarlas. Pero las personas solo pueden respetar a los demás cuando los *conocen*. Conocer a los demás significa valorarlos desde su propio punto de vista. Por tanto, el cariño, la responsabilidad, el respeto y el conocimiento mutuo están entrelazados en toda relación amorosa.

Trascendencia

Como otros animales, los humanos llegan al mundo sin su consentimiento o voluntad y posteriormente desaparecen de él, también sin su consentimiento o voluntad. Pero, a diferencia de otros animales, los seres humanos están impulsados por la necesidad de **trascendencia**, que se define como el anhelo de superar una existencia pasiva y accidental y entrar en "el reino de la determinación y la libertad" (Fromm, 1981, p. 4). Del mismo modo que la sociabilidad se puede buscar con métodos productivos o improductivos, la trascendencia se puede perseguir con un enfoque positivo o negativo; las personas pueden trascender su naturaleza pasiva creando vida o destruyéndola. Aunque otros animales pueden crear vida mediante la reproducción, solo los humanos son conscientes de su capacidad para crear. Asimismo, los humanos tienen otras formas de ser creativos ya que pueden crear obras de arte, religiones, ideas, leyes, objetos materiales y amor.

Crear significa estar activo y cuidar de lo que creamos, pero también podemos trascender a la vida destruyéndola e imponiéndonos, por consiguiente, a nuestras víctimas. En *La anatomía de la destructividad humana*, Fromm (1973) sostenía que los humanos son la única especie que usa la **agresividad maligna**, es decir, que mata por motivos distintos de la supervivencia. Aunque la agresividad maligna es una pasión dominante y potente en algunos individuos y culturas, no es común en todos los humanos. Al parecer, muchas sociedades prehistóricas y algunas sociedades contemporáneas "primitivas" no la conocen.

Arraigo

Una tercera necesidad existencial es el **arraigo**, es decir, el deseo de echar raíces o sentir que el mundo es como un hogar para nosotros. Cuando los humanos evolucionaron como especie independiente, perdieron su hogar en el mundo natural y, al mismo tiempo, su capacidad para pensar les permitió darse cuenta de que estaban sin hogar, sin raíces. Los senti-

mientos de aislamiento e indefensión derivados de ello se hicieron insoportables.

El arraigo también se puede encontrar mediante estrategias productivas o improductivas. Con la estrategia productiva, las personas salen de la órbita de su madre, se relacionan con el mundo de manera activa y creativa y llegan a ser un todo con él, es decir, llegan a alcanzar el equilibrio. Este nuevo vínculo con el mundo natural les da seguridad y restablece el sentido de pertenencia y arraigo. No obstante, las personas también pueden buscar arraigo mediante la estrategia improductiva de la **fijación**, una resistencia tenaz a superar la seguridad protectora que nos ofrece la madre. Las personas que buscan el arraigo mediante la fijación tienen "miedo a dar el paso siguiente al nacimiento, de separarse del pecho de la madre [...], tienen unas ansias profundas de ser mimados, cuidados, protegidos por una figura materna; son personas extremadamente dependientes, que se muestran asustadas e inseguras cuando la protección materna desaparece" (Fromm, 1955, p. 40).

El arraigo también se encuentra en la evolución de la especie humana. Fromm coincidía con Freud en que los deseos incestuosos son universales, pero no estaba de acuerdo con la idea de Freud de que dichos deseos son fundamentalmente sexuales. Según Fromm (1955, pp. 40-41), los deseos incestuosos están basados en "las ansias profundamente arraigadas de permanecer en, o de volver a, ese vientre envolvente, al pecho nutriente". Fromm se dejó influir por las ideas de Johann Jakob Bachofen (1861/1967) sobre las sociedades matriarcales primitivas. A diferencia de Freud, que afirmaba que las sociedades primitivas eran patriarcales, Bachofen sostenía que la madre era la figura central en estos primeros grupos sociales, era ella quien proveía las raíces para sus hijos y los impulsaba a desarrollar su individualidad y a pensar, o a caer en la fijación y ser incapaces de crecer psicológicamente.

La clara preferencia de Fromm (1997) por la descripción de la situación edípica de Bachofen, centrada en la madre, por encima de la noción de Freud, centrada en el padre, es coherente con su preferencia por las mujeres mayores. La primera mujer de Fromm, Frieda Fromm-Reichmann era diez años mayor que Fromm y la que fuera su amante durante muchos años, Karen Horney, era quince años mayor que él. El concepto del complejo de Edipo de Fromm como deseo de volver al vientre o al pecho de la madre o a una persona que ejerza la función de madre se debería considerar a la luz de su atracción por las mujeres mayores que él.

Sentido de identidad

La cuarta necesidad humana es el **sentido de identidad**, es decir, la capacidad de ser consciente de uno mismo como entidad independiente. Como hemos sido separados de la naturaleza, necesitamos crear un concepto de nosotros mismos para poder decir, "yo soy yo" o "yo soy responsable de mis actos". Fromm (1981) afirmaba que los hombres primitivos se identificaban más con su clan y no se consideraban individuos con una existencia independiente de su grupo. Incluso en la época medieval, los individuos se identificaban en gran medida por su papel social en la jerarquía feudal. Fromm coincidía con Marx en que el capitalismo dio a las personas más libertad económica y política. Sin embargo, esta libertad sirvió solo a una minoría de personas para adquirir un verdadero sentido del "yo". La identidad de la mayoría de las personas sigue radicando en su apego a los demás o a instituciones como la nación, la religión, el trabajo o el grupo social:

> En lugar de la identidad preindividualista del clan, se desarrolla una nueva identidad de rebaño en la cual la identidad se apoya en un sentido incuestionable de pertenencia a la masa. Que esta uniformidad y este conformismo a menudo no se reconozcan como tales, y estén enmascaradas por la ilusión de individualidad, no altera los hechos (p. 9).

Sin un sentido de identidad, las personas no son capaces de mantener la salud mental y esta amenaza supone una potente motivación para hacer prácticamente cualquier cosa por adquirirlo. Los neuróticos intentan vincularse a personas fuertes o a instituciones sociales o políticas; las personas sanas, en cambio, tienen menos necesidad de acomodarse a un rebaño y de renunciar a su sentido de sí mismas. No tienen que renunciar a su libertad e individualidad para encajar en la sociedad porque poseen un verdadero sentido de identidad.

Marco de orientación

La última de las necesidades humanas es el **marco de orientación**. Al estar separados de la naturaleza, los humanos necesitamos un mapa para encontrar nuestro camino en el mundo ya que, sin él, estaríamos "confundidos y seríamos incapaces de actuar de manera resuelta y coherente" (Fromm, 1973, p. 230). Este marco de orientación nos permite organizar los diversos estímulos que inciden sobre nosotros. Los individuos que poseen un marco de orientación sólido pueden dar sentido a estos eventos y fenómenos, pero quienes carecen de él se esforzarán, pese a todo, por encajar estos hechos en algún tipo de marco de referencia a fin de encontrarles sentido. Por ejemplo, un estadounidense con un marco de orientación poco firme y pocos conocimientos de historia podría intentar explicarse lo sucedido el 11 de septiembre de 2001 culpando de ello a personas "diabólicas" o "malignas".

Cada persona tiene una filosofía, una manera coherente de considerar la vida. Muchas personas dan por sentado este marco de referencia, de modo que todo aquello que no concuerde con su opinión se considera "absurdo" o "irrazonable" y todo lo que sea coherente con ella se considera sencillamente "sentido común". Las personas harán práctica-

mente cualquier cosa por conseguir y conservar este marco de orientación, incluso hasta el extremo de seguir filosofías irracionales o extrañas como las que apoyan los políticos y líderes religiosos fanáticos.

Un mapa sin un *objetivo* o destino no tiene ningún valor. Las personas tienen capacidad mental para imaginar muchos caminos alternativos a seguir, sin embargo, necesitan un objetivo final u "objeto de devoción" para no caer en la locura (Fromm, 1976, p. 137). Según Fromm, este objetivo u objeto de devoción enfoca nuestra energía en una sola dirección, nos permite trascender nuestra existencia aislada y da significado a nuestras vidas.

Resumen de las necesidades humanas

Además de las necesidades fisiológicas o animales, las personas están motivadas por cinco necesidades humanas distintivas: relación, trascendencia, arraigo, sentido de la identidad y marco de orientación. Estas necesidades han evolucionado desde que existe el hombre como especie separada y están orientadas a impulsar a las personas a unirse con el mundo natural. Fromm afirmaba que la no satisfacción de cualquiera de estas necesidades resulta insoportable y provoca el desequilibrio psicológico. Por tanto, las personas sienten una fuerte necesidad de satisfacerlas, ya sea de manera positiva o negativa.

En la tabla 7.1 se muestra que la necesidad de relación se puede satisfacer mediante la sumisión, la dominación o el amor, pero solo el amor permite una verdadera realización; la necesidad de trascendencia se puede satisfacer con la destructividad o la creatividad, pero solo la última permite la alegría; el arraigo se puede satisfacer mediante la fijación a la madre o mediante la unión con el mundo; el sentido de la identidad se puede basar en la adaptación al grupo o se puede satisfacer mediante el avance creativo hacia la individualidad; el marco de orientación puede ser irracional o racional, pero solo una filosofía racional puede servir como base para el crecimiento de la personalidad hasta alcanzar la plenitud (Fromm, 1981).

TABLA 7.1

Resumen de las necesidades humanas de Fromm

	Componentes negativos	Componentes positivos
Relación	Sumisión o dominación	Amor
Trascendencia	Destructividad	Creatividad
Arraigo	Fijación	Unidad
Sentido de la identidad	Adaptación al grupo	Individualidad
Marco de orientación	Objetivos irracionales	Objetivos racionales

El peso de la libertad

El planteamiento fundamental de los escritos de Fromm es que los humanos han sido separados de la naturaleza, pero siguen formando parte del mundo natural y están sujetos a las mismas restricciones físicas que otros animales. Al ser el único con capacidad de autoconciencia, imaginación y razón, los humanos son "los especímenes del universo" (Fromm, 1955, p. 23). La razón es al mismo tiempo una suerte y una desgracia. Provoca sentimientos de aislamiento y soledad, pero también permite a las personas unirse con el mundo.

Históricamente, a medida que los hombres conseguían cada vez más libertad económica y política, empezaron a sentirse cada vez más aislados. Por ejemplo, durante la Edad Media las personas tenían relativamente poca libertad personal ya que estaban anclados a roles que les marcaba la sociedad y que les proporcionaban seguridad y estabilidad. Más adelante, conforme fueron adquiriendo más *libertad para* desplazarse geográfica y socialmente, constataron que estaban *libres de* la seguridad de una posición fija en el mundo. Ya no estaban ligados a una zona geográfica, a un orden social, o un trabajo. Ello provocó que se separaran de sus raíces y se aislaran de los demás.

En lo individual se produce una experiencia similar. A medida que los niños se van haciendo independientes de sus madres, tienen más *libertad para* expresar su individualidad, para moverse por sí solos, para escoger a sus amigos, su ropa, etc. Al mismo tiempo, empiezan a conocer el peso de la libertad, es decir, quedan *libres de* la seguridad de ser uno con la madre. Tanto en lo social como en lo individual, este peso genera la **ansiedad básica**, la sensación de estar solos en el mundo.

Mecanismos de huida

Dado que la ansiedad básica produce un aterrador sentido de aislamiento y soledad, las personas intentan escapar de la libertad mediante diversos mecanismos de huida. En su libro *El miedo a la libertad*, Fromm (1941) identificó tres mecanismos de huida básicos: el autoritarismo, la destructividad y el conformismo. A diferencia de las tendencias *neuróticas* de Horney (véase el capítulo 6), los mecanismos de huida de Fromm son las fuerzas impulsoras en las personas normales, tanto en lo individual como en lo colectivo.

Autoritarismo

Fromm (1941) definió el **autoritarismo** como la "tendencia a renunciar a la independencia del sí mismo y fusionarlo con alguien o algo que se encuentra fuera de él, a fin de adquirir la fuerza de la que carece el individuo" (p. 141). Esta necesidad de unirse con una pareja fuerte puede adoptar dos formas: masoquismo o sadismo. El *masoquismo* surge de sentimientos de impotencia, debilidad e inferioridad y está orientado

a unir el sí mismo con una persona o institución más fuertes. Las tendencias masoquistas suelen disfrazarse de amor o lealtad, pero, a diferencia de estos sentimientos, no pueden contribuir nunca de manera positiva a la independencia de la persona.

Comparado con el masoquismo, el *sadismo* es más neurótico y socialmente más dañino, pero, al igual que el masoquismo, está orientado a reducir la ansiedad básica mediante la unidad con otra persona u otras personas. Fromm (1941) identificó tres tipos de tendencias sádicas, todas ellas más o menos agrupadas entre sí. La primera es la necesidad de hacer a los demás dependientes de uno mismo y tener poder sobre los débiles. La segunda es la inclinación a explotar a los demás, a fin de aprovecharse de ellos y usarlos para conseguir el beneficio o placer propio. Una tercera tendencia sádica es el deseo de ver sufrir física o psicológicamente a los demás.

Destructividad

Como el autoritarismo, la **destructividad** tiene su origen en los sentimientos de soledad, aislamiento e impotencia. A diferencia del sadismo y el masoquismo, en cambio, la destructividad no depende de una relación continua con otra persona; más bien, busca eliminar a otras personas.

Tanto los individuos como los países pueden usar la destructividad como mecanismo de huida. Mediante la destrucción de personas y objetos, una persona o nación intenta recuperar los sentimientos de poder perdidos. Sin embargo, al efectuar esta destrucción, los individuos destructivos eliminan partes del mundo exterior y, por tanto, desembocan en una situación de aislamiento pervertido.

Conformismo

Una tercera forma de huida es el **conformismo**. Las personas que se conforman intentan huir del sentido de la soledad y el aislamiento al renunciar a su individualidad y convertirse en lo que otras personas desean que sean. Por tanto, se convierten en robots que reaccionan de manera previsible y mecánica a los caprichos de los demás. Pocas veces expresan su opinión, se aferran a modelos de conducta esperados y a menudo muestran una actitud inflexible y automatizada.

Las personas del mundo actual están libres de muchas cadenas externas y pueden actuar según su voluntad, pero, al mismo tiempo, no saben lo que quieren, piensan o sienten. Se amoldan como autómatas a lo que les dicta una autoridad anónima y adoptan un sí mismo que no es genuino; cuanto más se amoldan, más impotentes se sienten; cuanto más impotentes se sienten, más necesitan amoldarse. Las personas solo pueden romper este ciclo de conformismo e impotencia alcanzando la autorrealización o libertad positiva (Fromm, 1941).

Libertad positiva

La llegada de la libertad política y económica no significó necesariamente el fin del aislamiento y la impotencia. Una persona "puede ser libre y no estar sola, ser crítica y no estar llena de dudas, ser independiente y pese a ello constituir una parte fundamental de la humanidad" (Fromm, 1941, p. 257). Las personas pueden alcanzar esta forma de libertad, llamada **libertad positiva**, mediante la expresión espontánea y plena de sus potencialidades tanto racionales como emocionales. La actividad espontánea suele verse en los niños pequeños y en los artistas que no tienden a amoldarse a lo que los demás quieren que sean. Actúan conforme a su naturaleza básica y no según las normas convencionales.

La libertad positiva representa una solución satisfactoria al dilema humano de formar parte del mundo natural estando a la vez separado de este. Mediante la libertad positiva y la actividad espontánea, las personas superan el miedo a la soledad, alcanzan la unión con el mundo y mantienen su individualidad. Fromm (1941) sostenía que el amor y el trabajo son los dos componentes fundamentales de la libertad positiva. Mediante el amor y el trabajo activos, los humanos se unen entre sí y con el mundo sin sacrificar su integridad. Afirman su singularidad como individuos y logran la realización plena de sus potencialidades.

Orientaciones de carácter

En la teoría de Fromm, la personalidad se refleja en la **orientación de carácter** del individuo, es decir, la manera relativamente invariable que tiene una persona de relacionarse con los demás y con las cosas. Fromm (1947) definió la personalidad como "el conjunto de cualidades psíquicas heredadas y adquiridas que son características de un individuo y que lo hacen único" (p. 50). La cualidad adquirida más importante de la personalidad es el **carácter**, que Fromm define como *el sistema relativamente estable de impulsos no instintivos mediante los que una persona se relaciona con el mundo humano y natural* (Fromm, 1973, p. 226). Fromm (1992) afirmaba que el carácter sustituye a la ausencia de instintos; en lugar de actuar según estos, las personas actúan según su carácter. Si tuvieran que pararse a pensar sobre las consecuencias de su conducta, sus actos serían muy ineficientes e incoherentes. Si actúan de acuerdo con sus rasgos de carácter, los humanos pueden comportarse de manera eficiente y coherente.

Las personas se relacionan con el mundo de dos modos: al obtener y usar cosas (*asimilación*) y al entablar relaciones consigo mismas y con los demás (*socialización*). En términos generales, las personas pueden relacionarse con las cosas y los demás de manera improductiva o productiva.

Orientaciones improductivas

Las personas pueden obtener cosas mediante cualquiera de las cuatro orientaciones improductivas: (1) recepción pasiva,

(2) *explotación* mediante la fuerza, (3) acaparamiento de objetos y (4) venta o intercambio. Fromm usó el término "improductivas" para sugerir que estas estrategias no ayudan al individuo a acercarse a la libertad positiva ni a la autorrealización. No obstante, las orientaciones improductivas no son totalmente negativas, cada una tiene un aspecto negativo y otro positivo. La personalidad es siempre una combinación de varias orientaciones, aunque predomine una de ellas.

Orientación receptiva

Los **caracteres receptivos** sienten que la fuente de todo lo positivo se encuentra fuera de ellos y que la única manera posible para relacionarse con el mundo es mediante la recepción de cosas, entre ellas amor, conocimientos y posesiones materiales. Están más interesados en recibir que en dar y quieren que los demás los colmen de amor, ideas y regalos.

Las cualidades negativas de las personas receptivas incluyen pasividad, sumisión y falta de confianza en sí mismos. Sus rasgos positivos son lealtad, aceptación y confianza.

Orientación explotadora

Como las personas receptivas, los **caracteres explotadores** creen que la fuente de todo lo bueno está fuera de sí mismos. A diferencia de las personas receptivas, sin embargo, toman lo que desean de manera agresiva en lugar de recibirlo de una manera pasiva. En sus relaciones sociales tienden a usar la astucia o la fuerza para arrebatar a los demás la pareja, las ideas o las propiedades. Un hombre explotador podría "enamorarse" de una mujer casada, no tanto porque le tenga mucho cariño a ella, sino porque desea explotar a su marido. En el mundo de las ideas, las personas explotadoras prefieren robar o plagiar antes que crear. En contraste con los caracteres receptivos, los explotadores quieren expresar una opinión, pero suele ser una opinión robada.

En el aspecto negativo, los caracteres explotadores son egocéntricos, engreídos, arrogantes y seductores. En el aspecto positivo, son impulsivos, altivos, encantadores y seguros de sí mismos.

Orientación acaparadora

En lugar de valorar las cosas que están fuera de sí mismos, los **caracteres acaparadores** buscan conservar lo que tienen. Se guardan todo dentro y no se desprenden de nada. Se reservan dinero, sentimientos y pensamientos para sí mismos. En una relación amorosa, intentan poseer a la persona amada y preservar ante todo la relación en lugar de permitir su desarrollo y crecimiento. Tienden a vivir en el pasado y rechazan todo lo nuevo. Se parecen a los caracteres anales de Freud en cuanto a que son excesivamente ordenados, testarudos y mezquinos. No obstante, Fromm (1964) afirmó que los rasgos anales de los caracteres acaparadores no proceden de impulsos sexuales, sino que son más bien parte de su interés general por todo aquello que no está vivo, incluidas sus heces.

Los rasgos negativos de la personalidad acaparadora incluyen rigidez, esterilidad, obstinación, tendencias compulsivas y falta de creatividad; los rasgos positivos son orden, limpieza y puntualidad.

Orientación comercial

El **carácter comercial** es fruto del mundo moderno en el que el comercio ya no es una actividad individual, sino que está en manos de grandes empresas anónimas. En consonancia con las exigencias del comercio moderno, los caracteres comerciales se consideran a sí mismos una mercancía, y su valor personal depende de su valor de cambio, es decir, su capacidad para venderse a sí mismos.

Las personalidades comerciales deben considerarse muy solicitadas y deben hacer creer a los demás que son competentes y vendibles. Su seguridad personal se apoya sobre una base poco firme porque deben adaptar su personalidad a las tendencias reinantes en cada momento. Adoptan roles diversos y se guían por la máxima "soy como los demás me quieren" (Fromm, 1947, p. 73).

Las personas comerciales no tienen pasado ni futuro y carecen de principios o valores estables. Tienen menos rasgos positivos que los otros tipos de caracteres porque son básicamente recipientes vacíos que esperan llenarse con la cualidad que resulte más vendible.

Los rasgos negativos de los caracteres comerciales son desorientación, oportunismo, incoherencia y tendencia al despilfarro. Entre las cualidades positivas, podemos citar la capacidad para cambiar, mentalidad abierta, capacidad de adaptación y generosidad.

Orientación productiva

La orientación productiva tiene tres dimensiones: trabajo, amor y pensamiento. Dado que las personas productivas se esfuerzan por alcanzar la libertad positiva y una realización continua de su potencial, son los tipos de caracteres más sanos. Solo mediante la actividad productiva las personas pueden resolver el dilema humano básico de unirse con el mundo y con los demás conservando su individualidad. Esta solución solo se puede lograr con trabajo, amor y pensamientos productivos.

Las personas sanas valoran el *trabajo* no como un fin en sí mismo, sino como un medio de expresión creativa. No trabajan para explotar a los demás, para venderse a sí mismos, para mantenerse apartados de los otros o para acumular posesiones materiales innecesarias, no son ni perezosos ni excesivamente activos, sino que usan el trabajo como medio para asegurarse el sustento.

El *amor* productivo se caracteriza por las cuatro cualidades indicadas anteriormente: amor, responsabilidad, respeto y conocimiento. Además de estas cuatro características, las personas sanas tienen la cualidad de la **biofilia**, un amor apasionado por la vida y por todo lo que está vivo, y desean favorecer la vida de las personas, animales, plantas, ideas y culturas. Están preocupados por el crecimiento y desarrollo de sí mismos y de los demás. Los individuos que tienen la cualidad de la biofilia desean influir en los demás mediante el amor, el pensamiento y el ejemplo, y no mediante el uso de la fuerza.

Fromm afirmaba que el amor de los demás y el amor a uno mismo son inseparables, pero que el segundo es más importante. Todas las personas están capacitadas para amar de manera productiva, pero la mayoría no lo consigue porque no son capaces de amarse a sí mismas.

El *pensamiento* productivo, que es inseparable del trabajo y el amor productivos, está motivado por un interés activo en otra persona u objeto. Las personas sanas consideran a los demás como son y no como a ellos les gustaría que fueran y, de manera similar, se conocen a sí mismos por lo que son y no tienen necesidad de decepcionarse a sí mismos.

Fromm (1947) afirmaba que las personas equilibradas reúnen una combinación de las cinco orientaciones de carácter. Su supervivencia como individuos sanos depende de su capacidad para *recibir* cosas de los demás, *tomarlas* cuando sea adecuado, *preservarlas* e *intercambiarlas*, y *trabajar*, *amar* y *pensar* de manera productiva.

Trastornos de la personalidad

Si las personas sanas son capaces de trabajar, amar y pensar de manera productiva, entonces las personalidades desequilibradas se caracterizan por tener problemas en estos tres aspectos, sobre todo en la capacidad de amar de manera productiva. Fromm (1981) sostenía que las personas con trastornos psicológicos son incapaces de amar y no consiguen establecer una unión con otras personas. Él analizó tres trastornos graves de la personalidad: la *necrofilia*, el *narcisismo maligno* y la *simbiosis incestuosa*.

Necrofilia

El término "necrofilia" significa amor a la muerte y suele hacer referencia a una perversión sexual en la cual una persona desea el contacto sexual con un cadáver. Sin embargo, Fromm (1964, 1973) usó el término **necrofilia** en un sentido más generalizado para denotar cualquier tipo de atracción por la muerte. La necrofilia es la orientación de carácter que se presenta como única alternativa posible a la *biofilia*. De manera natural, las personas sienten amor por la vida, pero cuando las condiciones sociales atrofian la biofilia, pueden adoptar una orientación necrófila.

Las personalidades necrófilas odian a la humanidad, son racistas, belicistas y provocadoras, les gusta el derramamiento de sangre, la aniquilación, el terror y la tortura, y les encanta destruir la vida. Son grandes defensores de la ley y el orden, les gusta hablar de la enfermedad, de la muerte, y de los entierros y sienten una fascinación por la suciedad, la descomposición, los cadáveres y las heces. Prefieren la noche al día y les encanta actuar en la oscuridad y la sombra.

La gente necrófila no se *comporta* simplemente en una forma destructiva; más bien, su comportamiento destructivo es un reflejo de su *carácter* básico. A veces, las personas pueden actuar de manera agresiva y destructiva, pero en el caso de las personas necrófilas, su estilo de vida gira en torno a la muerte, la destrucción, la enfermedad y la descomposición.

Narcisismo maligno

Igual que todas las personas en alguna ocasión muestran una conducta necrófila, también tienen tendencias narcisistas. Las personas equilibradas manifiestan una forma benigna de **narcisismo**, es decir, un interés por su propio cuerpo. Sin embargo, en su forma maligna, el narcisismo dificulta la percepción de la realidad, de modo que todo lo que pertenece a la persona narcisista tiene un gran valor y todo lo que pertenece a los demás está devaluado.

Los individuos narcisistas están absortos en sí mismos, pero no se limitan a admirarse en el espejo, sino que este narcisismo los lleva a la **hipocondría**, una preocupación obsesiva por la salud propia. Fromm (1964) también habló de la **hipocondría moral**, un sentimiento de *culpa* derivado de transgresiones anteriores. Las personas obsesionadas consigo mismas tienden a interiorizar las experiencias y a pensar demasiado en la salud física y las virtudes morales.

Las personas narcisistas tienen lo que Horney denominó "exigencias neuróticas" (véase el capítulo 6). Se sienten seguros gracias a la idea distorsionada de que sus extraordinarias cualidades personales los hacen superiores a los demás. Puesto que todo lo que *poseen*, belleza, psique, riqueza, es tan maravilloso, creen que no necesitan *hacer* nada más para demostrar su valor. Su sentido del valor depende de su imagen narcisista de sí mismos y no de sus logros; por ello, cuando los demás critican sus iniciativas, ellos reaccionan con furia, y suelen arremeter contra sus agresores. Cuando la crítica es aplastante, no pueden destruirla y tienen que proyectarla hacia sí mismos; la consecuencia de ello es la *depresión*, un sentimiento de poca valía. Aunque la depresión, la culpa y la hipocondría parecen no tener relación con la exaltación de uno mismo, Fromm sostenía que las tres podían ser un síntoma de narcisismo subyacente.

Simbiosis incestuosa

Una tercera orientación patológica es la **simbiosis incestuosa**, que se define como la dependencia extrema de la madre o un sustituto de la madre. La simbiosis incestuosa es una forma extrema de la *fijación a la madre*, más habitual y más

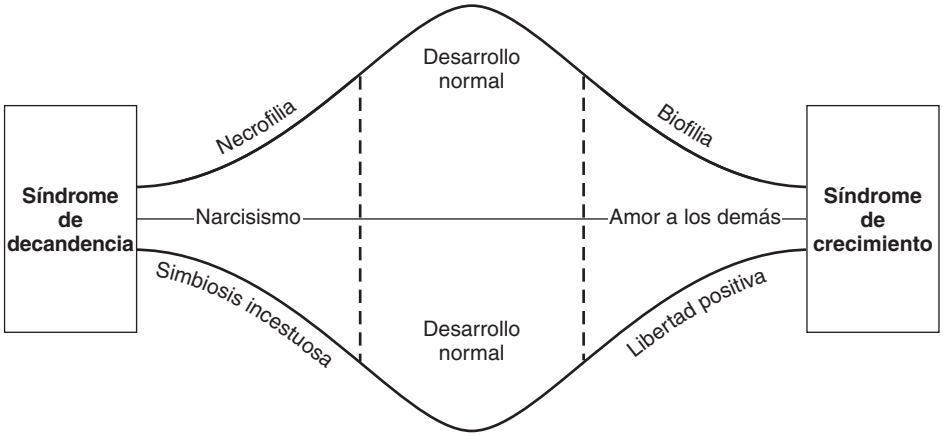


FIGURA 7.1 Las tres orientaciones patológicas —necrofilia, narcisismo y simbiosis incestuosa— convergen para formar el síndrome de decadencia, mientras que las tres orientaciones sanas —biofilia, amor a los demás y libertad positiva— convergen en el síndrome de crecimiento. La mayoría de las personas tienen un desarrollo normal y no están impulsadas ni por el síndrome de decadencia ni por el síndrome de crecimiento.

benigna. Los hombres que tienen fijación a su madre necesitan una mujer que cuide de ellos, que los adore y los admire, y sienten una cierta ansiedad cuando no se satisfacen sus necesidades. Esta condición es relativamente normal y no interfiere excesivamente en su vida cotidiana.

En la simbiosis incestuosa, sin embargo, las personas no se pueden separar de su *huésped*; su personalidad se funde con la otra persona y ambas pierden sus identidades individuales. Este trastorno se origina en la infancia como apego natural a nuestro cuidador. El apego es más crucial y fundamental que cualquier interés sexual que se pueda desarrollar durante la fase edípica. Fromm discrepaba de Freud al sugerir que el apego a la madre se apoya en la necesidad de seguridad y no de sexo. "Los impulsos sexuales no son la causa de la fijación por la madre, sino su *consecuencia*" (Fromm, 1964, p. 99).

Las personas que viven en relaciones simbióticas incestuosas sienten ansiedad y temor cuando la relación se ve amenazada ya que creen que no pueden vivir sin el sustituto de su madre (el compañero no tiene por qué ser una persona; puede ser una familia, una empresa, una iglesia o una nación). La orientación incestuosa distorsiona la capacidad de pensamiento, elimina la capacidad de amar e impide a las personas alcanzar la independencia y la integridad.

Algunos individuos con patologías sufren los tres trastornos de la personalidad, es decir, se sienten atraídos por la muerte (necrofilia), disfrutan destruyendo a quienes consideran inferiores a ellos (narcisismo maligno), y poseen una relación simbiótica neurótica con su madre o el sustituto de ella (simbiosis incestuosa). Estas personas enfermas tienen lo que Fromm llamó el *síndrome de decadencia*, y contrastan con las personas sanas, caracterizadas por el *síndrome de crecimiento*, que se compone de las cualidades opuestas: biofilia, amor y libertad positiva. Como se muestra en la figura 7.1, tanto el síndrome de decadencia como el síndrome de crecimiento son formas de desarrollo extremas; la mayoría de las personas tiene una salud psicológica normal.

Psicoterapia

Fromm estudió el psicoanálisis freudiano ortodoxo pero se cansó de las técnicas psicoanalíticas estandarizadas: "Con el tiempo me di cuenta de que mi cansancio procedía del hecho de que no estaba en contacto con la vida de mis pacientes" (Fromm, 1986, p. 106). Entonces desarrolló su propio sistema de terapia, que él llamó *psicoanálisis humanista*. Comparado con Freud, Fromm estaba mucho más interesado en los aspectos interpersonales de la relación terapéutica y afirmaba que el objetivo de la terapia es que los pacientes lleguen a conocerse a sí mismos. Sin conocimiento de nosotros mismos, no podemos conocer a ninguna otra persona o cosa.

Fromm afirmaba que los pacientes buscan en la terapia la satisfacción de sus necesidades humanas básicas: relación, trascendencia, arraigo, sentido de la identidad y marco de orientación; por tanto, debería construirse sobre la base de una relación personal entre el terapeuta y el paciente. Como una buena comunicación es fundamental para el crecimiento terapéutico, el terapeuta deberá relacionarse con el paciente "como un ser humano se relaciona con otro, con la máxima concentración y sinceridad" (Fromm, 1963, p. 184). En este ambiente de sociabilidad, el paciente se sentirá una vez más en armonía con otra persona. Aunque dentro de esta relación pueden producirse la *transferencia* e incluso la *contratransferencia*, lo importante es que dos seres humanos se relacionan entre sí.

En el marco de esta comunicación, Fromm pedía a sus pacientes que le revelaran sus sueños. Afirmaba que estos, como los cuentos y los mitos, se expresan en un lenguaje simbólico, el único lenguaje universal que han desarrollado los humanos (Fromm, 1951) y, como tienen un significado que trasciende al individuo que sueña, Fromm pedía a sus pacientes que hicieran asociaciones con el material de sus sueños. No todos los símbolos de los sueños son universales; algunos son fortuitos y dependen del estado de ánimo que tuviera la persona antes de irse a dormir, otros son regionales o nacionales y dependen del clima, la geografía y la zona lingüística. Muchos símbolos tienen diversos significados debido a la variedad de experiencias que están relacionadas con ellos. Por ejemplo, el fuego puede simbolizar el calor y el hogar para algunas personas y para otras la muerte y la destrucción. De manera parecida, el sol puede representar una amenaza para los pueblos que viven en el desierto y ser un símbolo de crecimiento y vida para los pueblos que habitan en regiones frías.

Fromm (1963) afirmaba que los terapeutas no deberían intentar ser demasiado científicos a la hora de entender al paciente; solo con una actitud sociable se puede llegar a entender realmente a otra persona. El terapeuta no debería considerar al paciente como una enfermedad o una cosa, sino como una persona con las mismas necesidades humanas que tienen todas las personas.

Métodos de investigación de Fromm

Fromm recopiló datos sobre la personalidad humana de diversas fuentes, entre ellas la psicoterapia, la antropología cultural y la psicohistoria. En este apartado analizaremos brevemente su estudio antropológico de la vida en un pueblo de México y su análisis psicobiográfico de Adolf Hitler.

El carácter social en un pueblo de México

Desde finales de la década de 1950 y hasta mediados de la década de 1960, Fromm y un grupo de psicólogos, psicoanalistas, antropólogos, médicos y estadísticos estudiaron el carácter social en Chiconcuac, un pueblo de México a unos 80 kilómetros al sur de México, DF. El equipo entrevistó a todos los adultos y a la mitad de los niños de este aislado pueblo agrícola con 162 hogares y unos 800 habitantes que eran en su mayoría agricultores y se ganaban la vida cultivando pequeñas parcelas de tierra fértil. Fromm y Michael Maccoby (1970) los describieron como sigue:

> Son egoístas, desconfían de los motivos de los demás, son pesimistas sobre el futuro y fatalistas. Muchos se muestran sumisos y se desprecian a sí mismos, aunque tienen potencial para la rebelión y la revolución. Se sienten inferiores a los habitantes de la ciudad, menos inteligentes y menos cultos. Se sienten cada vez más presionados por un sentimiento generalizado de impotencia para controlar la naturaleza o la maquinaria industrial (p. 37).

¿Se podría esperar encontrar las orientaciones de carácter de Fromm en una sociedad como esta? Después de vivir con los habitantes del pueblo y ganarse su aceptación, el equipo de investigación empleó diversas técnicas pensadas para responder esta y otras preguntas. Entre las herramientas de investigación estaban las encuestas, relatos de sueños, cuestionarios detallados y dos técnicas proyectivas, el Test de Rorschach de las manchas de tinta y el Test de apercepción temática (Thematic, Apperception Test, TAT).

Fromm afirmaba que el *carácter comercial* era un producto del mundo mercantilizado y que era más probable encontrarlo en sociedades donde el comercio ha dejado de ser una actividad individual y donde las personas se consideran a sí mismas mercancías. Como era de esperar, el equipo de investigación constató que la orientación comercial no existía en los campesinos habitantes del pueblo.

Sin embargo, los investigadores encontraron pruebas de otros muchos tipos de caracteres, el más común de los cuales fue el *improductivo-receptivo*. Los individuos con esta orientación tendían a admirar a los demás y a dedicar mucha energía a intentar complacer a quienes ellos consideraban superiores. En los días de cobro, los trabajadores con este tipo de carácter aceptaban su paga con una actitud servil, como si de alguna manera sintieran que no se la merecían.

El segundo tipo de personalidad más frecuente encontrado fue el carácter *productivo-acaparador*. Los individuos de este tipo eran muy trabajadores, eficaces e independientes. Solían cultivar su propia parcela y confiaban en conservar una parte de cada cosecha para la siembra y como alimento en el caso de que se malograra alguna cosecha en el futuro. En sus vidas era fundamental acumular provisiones, más que consumirlas.

La personalidad *improductiva-explotadora* fue la tercera orientación de carácter identificada por los investigadores. Los hombres de este tipo eran más proclives a meterse en peleas con armas blancas o de fuego, mientras que las mujeres solían ser chismosas y maliciosas (Fromm y Maccoby, 1970). Solo un 10% de la población aproximadamente tenía este carácter, un porcentaje sorprendentemente bajo considerando la pobreza extrema del pueblo.

Una cantidad aún menor de habitantes se describió con el carácter *productivo-explotador*, solo quince individuos en todo el pueblo. Entre ellos estaban los más ricos y poderosos, que habían acumulado sus capitales aprovechándose de las nuevas técnicas agrícolas y un reciente aumento del turismo. También se habían beneficiado de los aldeanos improductivos-receptivos, haciéndolos económicamente dependientes.

En general, Fromm y Maccoby (1970) encontraron una gran semejanza entre las orientaciones de carácter en este pueblo de México y las orientaciones teóricas que Fromm

había sugerido unos años antes. Obviamente, este estudio antropológico no se puede considerar una confirmación de la teoría de Fromm, al ser él uno de los principales investigadores del estudio, ya que, sencillamente, podría haber encontrado lo que esperaba encontrar.

Estudio psicohistórico de Hitler

Siguiendo el ejemplo de Freud (véase el capítulo 2), Fromm estudió documentos históricos para trazar un retrato psicológico de una persona importante, una disciplina denominada *psicohistoria* o *psicobiografía*. El sujeto del estudio psicobiográfico más completo de Fromm fue Freud (Fromm, 1959), pero también escribió extensamente sobre la vida de Adolf Hitler (1941, 1973, 1986).

Fromm consideraba a Hitler el ejemplo más notorio de una persona con *síndrome de decadencia*, con una combinación de necrofilia, narcisismo maligno y simbiosis incestuosa. Hitler mostraba los tres trastornos patológicos: se sentía atraído por la muerte y la destrucción, buscaba el interés propio, profesaba una devoción incestuosa a la "raza" germánica y se dedicó de una forma fanática a impedir que su sangre se contaminara con sangre judía o de otras razas "no arias".

A diferencia de algunos psicoanalistas que buscan las claves de la personalidad adulta en la primera infancia, Fromm afirmaba que cada fase de desarrollo es importante y que en los primeros años de la vida de Hitler no había nada que lo impulsara de forma inevitable hacia el síndrome de decadencia.

De pequeño, Hitler fue un niño algo mimado por su madre, pero aunque ello no fue el origen de su posterior patología, sí fomentó sus sentimientos narcisistas. "La madre de Hitler nunca fue para él una persona a la que se sintiera unida por lazos de amor. Era un símbolo de las diosas protectoras y admiradoras, pero también de la diosa de la muerte y el caos" (Fromm, 1973, p. 378).

Hitler destacó por encima de la media en la escuela primaria, pero fracasó en la secundaria. En la adolescencia tuvo algunos conflictos con su padre, que deseaba que fuera más responsable e hiciera oposiciones para ser funcionario. Hitler, por su parte, tenía una visión poco realista y deseaba ser artista. Durante este periodo también empezó a perderse cada vez más en sus fantasías. Su narcisismo encendió unas ardientes ansias de grandeza y deseos de destacar en la profesión de artista o arquitecto, pero la realidad le trajo un fracaso tras otro. "Cada fracaso ocasionaba una herida más grave en su narcisismo y una humillación más profunda (Fromm, 1973, p. 395). Conforme aumentaban sus fracasos, se fue encerrando cada vez más en su mundo de fantasía, sintiéndose cada vez más resentido con los demás, más impulsado por la venganza y más atraído por la muerte.

La conciencia de su fracaso como artista fue mitigada por el estallido de la Primera Guerra Mundial; entonces podía canalizar su intensa ambición convirtiéndose en un gran héroe de guerra para su patria. Aunque no llegó a serlo, sí fue un soldado responsable, disciplinado y consciente de sus deberes. Después de la guerra, sin embargo, sufrió un fracaso aún mayor: no solo su querida patria había perdido, sino que, además, los revolucionarios dentro de Alemania habían "atacado todo lo que el nacionalismo reaccionario de Hitler consideraba sagrado, y habían vencido [...], la victoria de los revolucionarios dio a la destructividad de Hitler su forma definitiva e imborrable" (Fromm, 1973, p. 394).

La *necrofilia* no afecta solo a la conducta, sino que llega a dominar completamente el carácter de una persona. Es lo que sucedió con Hitler. Al llegar al poder exigió no solo la rendición de sus enemigos, sino también su aniquilación. La necrofilia se expresaba en su manía por destruir edificios y ciudades, sus órdenes de matar a las personas "deficientes", su apatía y la masacre de millones de judíos.

Otro rasgo de Hitler era el *narcisismo maligno*. Solo estaba interesado en sí mismo, sus planes y su ideología. Su convicción de que podía construir un "Reich de mil años de duración" es indicio de una presunción extrema. No le interesaba ninguna persona, a menos que estuviera a su servicio. En sus relaciones con las mujeres no había amor ni ternura, parecía usarlas solo para su placer personal perverso, sobre todo para la satisfacción de su voyeurismo.

Según el análisis de Fromm, Hitler también poseía el rasgo de *simbiosis incestuosa*, que se manifestaba en su apasionada devoción, no por su madre real, sino por la "raza" germana. En consonancia con este rasgo, también era sadomasoquista, retraído e incapaz de tener sentimientos de amor o compasión auténticos. Todas estas características, según

Para Fromm, Adolfo Hitler personificaba el síndrome de decadencia.

Fromm, no convertían a Hitler en un psicótico, pero sí hacían de él un hombre enfermo y peligroso.

Aunque insistió en que Hitler no se debe considerar un ser inhumano, Fromm (1973) concluía su psicohistoria con estas palabras: "Cualquier análisis que distorsione la imagen de Hitler privándola de su humanidad no haría más que reforzar la tendencia a no percibir a los hitlers potenciales, a menos que lleven cuernos" (p. 433).

Investigación relacionada

Aunque los escritos de Erich Fromm son alentadores y perspicaces, sus ideas han producido muy poca investigación en el campo de la psicología de la personalidad. Una de las razones para esto puede ser el amplio enfoque de Fromm. En muchas formas, sus ideas son más sociológicas que psicológicas, en el sentido de que esta teoría tiene que ver con un distanciamiento de la cultura y la naturaleza en general, dos temas que suelen cubrirse más bien en una clase de sociología que en una de psicología. Sin embargo, esto no significa que dichos temas tan amplios no sean importantes para la psicología de la personalidad. Todo lo contrario, porque aunque amplio y sociológico, el distanciamiento de la propia cultura es un tema que puede ser estudiado en un nivel individual en las investigaciones psicológicas y puede tener implicaciones para el bienestar. Adicionalmente, las ideas de Fromm respecto al autoritarismo han conducido a investigaciones empíricas recientes, en particular sobre la asociación entre el temor y las creencias autoritaristas.

Distanciamiento de la cultura y bienestar

Recordemos que el tema central de la teoría de la personalidad de Erich Fromm involucra el distanciamiento y el aislamiento; los humanos han sido retirados del entorno natural original y se han distanciado unos de otros. Aún más, de acuerdo con Fromm, la riqueza material creada por el capitalismo ha generado tanta libertad que francamente ya no sabemos qué hacer con nosotros mismos. Irónicamente, el resultado de esa libertad excesiva son la ansiedad y el aislamiento. Mark Bernard y colegas (2006) buscaron probar estos componentes centrales de la teoría de Fromm mediante el uso de mediciones de autoevaluación en una muestra de estudiantes universitarios en Gran Bretaña. Los investigadores querían probar específicamente si las discrepancias entre las creencias de una persona y la forma en que dicha persona percibía las creencias de su sociedad conducían o no a sentimientos de distanciamiento.

Setenta y dos participantes llenaron un cuestionario que consistía en diversos valores que habían sido identificados previamente como presentes en muchas culturas diferentes (como la importancia de la libertad, la riqueza, la espiritualidad, etc.). Primero, los participantes calificaron cada valor según el grado en que era un principio relevante en sus vidas, y después calificaron los mismos valores según su relevancia dentro de su sociedad en general. Segundo, se evaluó el distanciamiento haciendo que los participantes completaran un cuestionario con reactivos que les preguntaban qué tan diferentes se sentían de su sociedad y el grado en el que sentían que no eran "normales" dentro de su cultura.

Los resultados del estudio fueron los esperados. Mientras más reportaba una persona que sus valores discrepaban de la sociedad en general, mayores probabilidades tenían de que tuviera un fuerte sentimiento de distanciamiento (Bernard, Gebauer y Maio, 2006). Esto no resulta sorprendente. Básicamente, si nuestros valores son distintos a los de nuestra cultura o nuestra sociedad, nos sentimos diferentes y no normales. Esto es también precisamente lo que predice la teoría de Fromm. Mientras más alejada se siente la gente de quienes la rodean en su comunidad, más probable es que se sienta aislada.

Para probar más fehacientemente las ideas de Fromm, Bernard y colegas (2006) examinaron a continuación si tener un sentimiento de distanciamiento respecto a la propia cultura estaba relacionado con mayor ansiedad y depresión. Los mismos participantes que habían completado la autoevaluación sobre la discrepancia entre los valores y el distanciamiento realizaron también una sobre ansiedad y la depresión. Tal como los investigadores habían predicho, y argumenta la teoría de Fromm, mientras más distanciada se siente la gente de la sociedad en general, más ansiosa y deprimida se siente también. Aunque el distanciamiento de la sociedad en general era perjudicial para el bienestar, había un tipo específico de distanciamiento que era realmente malo para la gente. Quienes se sentían alejados de sus amigos reportaron mayor ansiedad y depresión. Este hallazgo sugiere que sentirse distanciada de la sociedad en general puede hacer a la gente susceptible de experimentar sentimientos de depresión, pero esos sentimientos pueden disminuir si la persona puede encontrar un grupo de gente que comparta sus creencias, aun si no son las creencias de la sociedad en general. Sin embargo, es particularmente nocivo si la gente se siente alejada no solo de la sociedad en general, sino de sus seres más allegados.

En conjunto, estos hallazgos respaldan claramente las ideas de Erich Fromm. La sociedad moderna en la que vivimos nos proporciona innumerables ventajas y beneficios. Pero esto tiene un precio. La libertad personal y el sentido de la individualidad son importantes, pero cuando esas fuerzas llevan a la gente a distanciarse de su comunidad, esto puede resultar dañino para su bienestar.

Autoritarismo y temor

Un concepto fundamental para la teoría de Fromm (1941) es que, irónicamente, la libertad es atemorizante. Los individuos buscan escapar de la libertad a través de mecanismos como el autoritarismo, la destrucción o el conformismo para aliviar el temor al aislamiento. Poco después de que Fromm

publicó su *Miedo a la libertad*, los estudiosos se interesaron particularmente en el mecanismo de escape del autoritarismo. La idea central detrás de *Miedo a la libertad* es que cuando la gente está insegura y asustada, se siente atraída hacia respuestas absolutas y certidumbre, aun si esto significa tener dictadores autoritarios. Después de Fromm, Adorno y colegas publicaron en 1950 un libro intitulado *La personalidad autoritaria*, y esta obra desató una gran cantidad de investigación, que continúa hoy en día, sobre la cuestión del autoritarismo como una orientación de la personalidad. Sin embargo, mucho de este trabajo se ha alejado de la conceptualización original de Fromm para enfocarse en los resultados del autoritarismo, incluyendo los prejuicios y la hostilidad.

No obstante, recientemente J. Corey Butler (en prensa, 2009) buscó reabrir la cuestión de la relación entre temor y autoritarismo. Adorno (1950) postuló que el autoritarismo es consecuencia de una crianza excesivamente dura durante la infancia, lo que conduce a un sentido generalizado de temor respecto al mundo interpersonal. En contraste, el trabajo de Butler es un esfuerzo por confirmar la idea de Fromm de que los sentimientos de indefensión engendrados por el aislamiento en la moderna sociedad "libre" llevan a la sumisión autoritaria. De hecho, algunos estudios sociológicos han mostrado que los grupos cambian al autoritarismo en tiempos de tensión económica o social (p. e., Rickett, 1998), prefiriendo el orden y la estabilidad. Consistente con la tesis original de Fromm, Butler predijo que, como los autoritarios someten su autonomía personal y su libertad en aras de normas culturales establecidas, quienes tienen tendencias de personalidad autoritaria tienen que sentir temor, no de todas las situaciones interpersonales, sino particularmente de las desviaciones y desorden sociales. Esto es, quienes desafían las normas del orden dentro de una sociedad deberían ser particularmente problemáticos para los autoritarios.

Butler realizó varios estudios para probar su predicción. En cada uno, le dio a estudiantes universitarios la Escala de autoritarismo del ala derecha (Right Wing Authoritarianism Scale, RWA, Altemeyer, 1981), una escala de 22 reactivos con afirmaciones como "Nuestro país necesita desesperadamente un líder poderoso que haga lo que tenga que hacerse para destruir las nuevas tendencias radicales y la pecaminosidad que nos están arruinando", en el que los participantes calificaban su grado de concordancia. En el primer grupo de estudios (2009), los universitarios también calificaron qué tan temerosos se sentían de una variedad de temas, situaciones o circunstancias. En el segundo estudio (en prensa), se mostró a los estudiantes una presentación de varias diapositivas, incluyendo animales, situaciones peligrosas, gente diversa, o escenas de disturbios sociales. Las predicciones de Butler encontraron sustento en todos los casos. Las diferencias sociales y los disturbios sociales causaban un temor desproporcionado por encima de otros temores en quienes obtuvieron una puntuación alta en autoritarismo.

Parece entonces, y tal como Erich Fromm había teorizado, que las amenazas políticas y sociales están más fuertemente relacionadas al autoritarismo que las personales. Esto implica que la ideología asociada con el autoritarismo es un tipo de cognición social motivada. Butler (2009) propone la hipótesis de que ciertos estímulos culturales provocan temor, lo que a su vez crea la motivación para un sistema de creencias en el autoritarismo. Entonces, las desviaciones y el desorden social se vuelven particularmente amenazantes para ese tipo de personas, que ahora han desarrollado un estilo de vida más convencional y restringido. Como el llamado comportamiento aberrante sugiere que hay otras formas de vivir, los autoritarios se sentirían especialmente amenazados por él. Y tal como lo advirtió Fromm, en realidad deberíamos, como cultura, estar particularmente atentos en tiempos de inestabilidad social o económica contra el escape que proporciona el autoritarismo.

Crítica a la teoría de Fromm

Erich Fromm fue quizás el ensayista más brillante de todos los teóricos de la personalidad. Escribió ensayos preciosos sobre política internacional (Fromm, 1961), sobre el significado de los profetas bíblicos para las personas del mundo actual (Fromm, 1986), sobre los problemas psicológicos de las personas mayores (Fromm, 1981), sobre Marx, Hitler, Freud y Cristo, y sobre otros muchos temas. Independientemente del tema, en todos sus escritos se puede encontrar una explicación esclarecedora sobre la esencia de la naturaleza humana.

Como otros teóricos de la corriente psicodinámica, Fromm tendía a adoptar un enfoque global para la construcción de su teoría, construyendo un modelo amplio con un alto nivel de abstracción que era más filosófico que científico. Su visión de la naturaleza humana ha tocado aspectos sensibles, como lo demuestra la popularidad de sus libros, pero lamentablemente, sus ensayos y argumentos no son tan conocidos hoy en día como hace 50 años. Paul Roazen (1996) afirmó que, a mediados de la década de 1950, una persona con carrera universitaria tenía que haber leído el elocuente libro *El miedo a la libertad*. Hoy en día, sin embargo, los libros de Fromm raras veces son de lectura obligatoria en los campus universitarios.

Obviamente, la elocuencia no es lo mismo que la ciencia. Para evaluar la teoría de Fromm desde un punto de vista científico, debemos preguntarnos qué puntuación obtienen sus ideas en los seis criterios de utilidad de una teoría. En primer lugar, los términos imprecisos y vagos de Fromm han hecho que sus ideas resulten casi estériles para *generar investigación empírica*. En efecto, nuestro examen de los últimos 45 años de literatura sobre psicología arrojó menos de una docena de estudios empíricos que comprobaran de manera directa los supuestos teóricos de Fromm. Esta escasez de investigaciones científicas lo sitúa entre los teóricos con

menos validación empírica de todos los estudiados en este libro.

En segundo lugar, la teoría de Fromm es demasiado filosófica para ser *refutable* o verificable. Casi ninguna de las conclusiones empíricas generadas por la teoría de Fromm (si es que existen) podría explicarse mediante teorías alternativas.

En tercer lugar, la amplitud de la teoría de Fromm le permite *organizar y explicar* mucho de lo que se conoce actualmente sobre la personalidad humana. La perspectiva social, política e histórica de Fromm ofrece amplitud y profundidad para conocer la condición humana, pero la falta de precisión de su teoría hace difícil la predicción e imposible la refutación.

En cuarto lugar, como *guía práctica*, el valor fundamental de los escritos de Fromm es estimular a los lectores a pensar de manera productiva. Lamentablemente, sin embargo, ni el investigador ni el terapeuta obtienen mucha información práctica de sus ensayos.

En quinto lugar, las ideas de Fromm tienen *coherencia interna* en el sentido de que hay un tema presente en todos sus escritos. Sin embargo, la teoría no presenta una taxonomía estructurada, un conjunto de términos definidos operacionalmente y una delimitación clara del campo de estudio. Por tanto, obtiene una puntuación baja en el criterio de coherencia interna.

Por último, dado que Fromm era reacio a abandonar sus primeros conceptos o a relacionarlos de manera precisa con ideas posteriores, su teoría carece de simplicidad y unidad. Por estos motivos, obtiene una puntuación baja en el criterio de *sencillez*.

Concepto de humanidad

Más que cualquier otro teórico de la personalidad, Erich Fromm hizo hincapié en las diferencias entre los humanos y otros animales. La naturaleza fundamental de los humanos se apoya sobre la experiencia única de *estar en la naturaleza y sujetos a todas sus leyes y, al mismo tiempo, trascenderla* (Fromm, 1992, p. 24). Fromm afirmaba que solo los humanos son conscientes de sí mismos y de su existencia.

Más en concreto, el concepto de humanidad de Fromm se resume en su definición de la especie: *La especie humana se puede definir como el primate que surgió en ese punto de la evolución en que el determinismo instintivo había alcanzado un mínimo y el desarrollo del cerebro un máximo* (Fromm, 1976, p. 137). Los seres humanos, por tanto, son los especímenes de la naturaleza, la única especie que ha desarrollado esa combinación de poderes instintivos mínimos y desarrollo máximo del cerebro. "Sin la capacidad para actuar según mandan los instintos y la capacidad de autoconciencia, pensamiento e imaginación [...] la especie humana necesitó un marco de orientación y un objeto de devoción para poder sobrevivir" (p. 137).

La supervivencia humana, no obstante, ha traído consigo la ansiedad básica, la soledad y la impotencia. En todas las épocas y culturas, las personas han debido hacer frente al mismo problema fundamental: cómo huir de los sentimientos de aislamiento y lograr la unidad con la naturaleza y con los demás.

En general, Fromm era tanto *pesimista* como *optimista*. Por una parte, afirmaba que la mayoría de las personas no alcanzan la unión con la naturaleza o con los demás y que pocas personas llegan a la libertad positiva. También tenía una actitud más bien negativa respecto al capitalismo moderno, que según él era responsable de la sensación de aislamiento y soledad de la mayoría de las personas que, por otro lado, se aferraban desesperadamente a la ilusión de independencia y libertad. Por otra parte, Fromm tenía bastante esperanza como para creer que algunas personas lograrán la unión y, por tanto, desarrollarán su potencial humano. También afirmaba que los humanos pueden alcanzar un sentido de identidad, de libertad positiva y una individualidad cada vez más sólida dentro de los confines de una sociedad capitalista. En su libro *El hombre para sí mismo* (1947) escribió: "Estoy cada vez más impresionado por [...] la fuerza de la lucha por la felicidad y la salud, que forman parte del bagaje natural de las [personas]" (p. x).

En el aspecto de *libertad de elección frente a determinismo*, Fromm adoptó una postura intermedia, insistiendo en que esta cuestión no se puede aplicar a toda la especie humana. Según él, los individuos tienen distintos grados de inclinación hacia los actos elegidos libremente, aunque raras veces son conscientes de todas las alternativas posibles. No obstante, su capacidad para pensar permite a las personas influir de manera activa en su propio destino.

En el aspecto de *causalidad frente a teleología*, tendía a favorecer ligeramente la segunda, según él, las personas luchan continuamente por tener un marco de orientación, un mapa con el cual organizar sus vidas mirando hacia el futuro.

Fromm adoptó una posición intermedia en el aspecto de la *motivación consciente o inconsciente*, dando algo más de importancia a la primera y defendiendo que uno de los rasgos exclusivos de los humanos es la *autoconciencia*. Los humanos son los únicos animales que pueden pensar, visualizar el futuro y luchar de manera consciente por conseguir los objetivos que han creado ellos mismos. Fromm insistió,

no obstante, en que la autoconciencia tiene sus pros y sus contras y que muchas personas reprimen sus instintos básicos para evitar la creciente ansiedad.

En el aspecto de los *condicionantes sociales frente a los biológicos*, dio algo más de importancia a la historia, la cultura y la sociedad que a la biología. Aunque insistió en que las personalidades humanas están determinadas por la historia y la cultura, no pasó por alto los factores biológicos, definiendo a los humanos como los especímenes del universo.

Por último, aunque Fromm dio una importancia moderada a las *semejanzas entre las personas*, también dejó margen para una cierta singularidad. Según él, aunque la historia y la cultura tienen una influencia importante en la personalidad, los individuos pueden conservar un cierto nivel de singularidad. Los humanos tienen en común muchas necesidades idénticas propias de la especie, pero las experiencias interpersonales en sus vidas les confieren singularidad.

Conceptos clave

- Las personas han sido separadas de su unión prehistórica con la naturaleza y con los demás, pero tienen capacidad de pensamiento, previsión e imaginación.
- La *autoconciencia* favorece los sentimientos de soledad, aislamiento y desamparo.
- Para librarse de estos sentimientos, las personas luchan por unirse a los demás y a la naturaleza.
- Solo las *necesidades exclusivamente humanas* de relación, trascendencia, arraigo, sentido de la identidad y marco de orientación pueden impulsar a las personas a unirse con el mundo natural.
- La necesidad de *relación* impulsa a las personas a unirse con otras mediante la sumisión, el poder o el amor.
- La *trascendencia* es la necesidad que tienen las personas de superar su existencia pasiva y crear o destruir vida.
- El *arraigo* es la necesidad de tener una estructura permanente en la vida de las personas.
- El *sentido de identidad* da a una persona la idea de que existe un “yo”.
- Un *marco de orientación* es una manera sistemática de considerar el mundo.
- La *ansiedad básica* es la sensación de estar solo en el mundo.
- Para mitigar la ansiedad básica, las personas usan diversos *mecanismos de escape*, sobre todo el autoritarismo, la destructividad y el conformismo.
- Las personas psicológicamente sanas se caracterizan por el *síndrome de crecimiento*, que abarca (1) la *libertad positiva*, o actividad espontánea de una personalidad equilibrada, (2) la *biofilia*, o amor apasionado por la vida y (3) el *amor* por los otros humanos.
- Otras personas, sin embargo, viven de manera improductiva y consiguen cosas mediante la *recepción* pasiva, la *explotación* de los demás, el *acaparamiento* y la *comercialización* o intercambio de cosas, incluidos ellos mismos.
- Algunas personas extremadamente patológicas están impulsadas por el *síndrome de decadencia*, que comprende (1) la *necrofilia*, o amor a la muerte, (2) el *narcisismo maligno*, u obsesión con uno mismo y (3) la *simbiosis incestuosa*, o tendencia a permanecer ligado a una persona maternal o su equivalente.
- El objetivo de la *psicoterapia* de Fromm es crear una unión con los pacientes de modo que estos puedan reunirse con el mundo.

CAPÍTULO 8

Erikson: la teoría posfreudiana

Erikson

- ***Perspectiva general de la teoría posfreudiana***
- ***Biografía de Erik Erikson***
- ***El yo en la teoría posfreudiana***
  - La influencia de la sociedad
  - Principio epigenético
- ***Etapas del desarrollo psicosocial***
  - Lactancia
  - Primera infancia
  - Edad del juego
  - Edad escolar
  - Adolescencia
  - Adultez joven
  - Adultez
  - Vejez
  - Resumen del ciclo de vida
- ***Métodos de investigación de Erikson***
  - Estudios antropológicos
  - Psicohistoria
- ***Investigación relacionada***
  - ¿La identidad precede a la intimidad?
  - Generatividad contra estancamiento
- ***Crítica a la teoría de Erikson***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

De niño, Erik Salomonsen tenía muchas preguntas sobre su padre biológico pero pocas respuestas. Sabía quién era su madre, una bella danesa judía cuya familia se esforzaba por parecer más danesa que judía, pero, ¿quién era su padre?

Nacido en una familia monoparental, el niño manejaba tres hipótesis distintas sobre sus orígenes. En primer lugar, pensaba que su padre biológico era el marido de su madre, un médico llamado Theodor Homburger. Sin embargo, conforme fue creciendo, Erik se dio cuenta de que esta hipótesis era incorrecta, pues su cabello rubio y sus ojos azules no coincidían con los rasgos de ninguno de sus padres. Presionó a su madre para que le diera la información que buscaba, pero ella le mintió, diciéndole que su padre biológico era un hombre llamado Valdemar Salomonsen, que fue su primer marido y que la abandonó cuando ella se quedó embarazada de Erik. Sin embargo, Erik tampoco creyó esta segunda historia, porque se enteró de que Salomonsen había dejado a su madre cuatro años antes de su nacimiento. Por último, Erik optó por creer que era el fruto de una relación sexual entre su madre y un aristócrata danés con dotes artísticas. Durante casi todo el resto de su vida, Erik creyó esta tercera versión, aunque siguió buscando su propia identidad mientras averiguaba el nombre de su padre biológico.

En la escuela, los rasgos escandinavos de Erik contribuyeron a la confusión sobre su identidad. Cuando iba a la sinagoga, sus ojos azules y su cabello rubio lo hacían parecer un extraño. En la escuela pública, sus compañeros de rasgos arios lo catalogaban de judío, de modo que Erik se sentía fuera de lugar en los dos escenarios. Durante toda su vida tuvo dificultades para aceptarse a sí mismo.

Cuando su madre murió, Erik, que entonces tenía 58 años, temió no conocer nunca la identidad de su padre biológico, pero siguió insistiendo en su búsqueda. Más de 30 años después y cuando su mente y su cuerpo empezaban a deteriorarse, Erik perdió el interés por saber quién era su padre; sin embargo, siguió mostrando cierta confusión de identidad. Por ejemplo, casi siempre hablaba en alemán, el idioma de su juventud, y raras veces hablaba en inglés, su primer idioma durante más de 60 años. Además, durante toda su vida mantendría una afinidad con Dinamarca y los daneses, y estaba muy orgulloso de exhibir la bandera de este país, donde en realidad nunca vivió.

Perspectiva general de la teoría posfreudiana

La persona que hemos presentado en el pasaje inicial es Erik Erikson, el hombre que acuñó el término *crisis de identidad*. Erikson no tenía estudios universitarios de ningún tipo, pero su falta de formación no le impidió alcanzar fama mundial en una impresionante variedad de campos, entre ellos el psicoanálisis, la antropología, la psicohistoria y la enseñanza.

A diferencia de otros teóricos psicodinámicos anteriores que cuestionaban prácticamente todos los lazos con el psicoanálisis freudiano, con su teoría de la personalidad Erikson pretendía ampliar, más que rechazar, los supuestos de Freud y ofrecer un nuevo "modo de ver las cosas" (Erikson, 1963, p. 403). Su **teoría posfreudiana** ampliaba las etapas del desarrollo infantil de Freud, incorporando la adolescencia, la adultez y la vejez. Erikson sugirió que en cada etapa se produce una *lucha psicosocial* específica que contribuye a la formación de la personalidad. De la adolescencia en adelante, esta lucha se manifiesta en forma de crisis de identidad, un momento crucial en la vida de una persona que puede fortalecer o debilitar la personalidad.

Para Erikson su teoría posfreudiana era una prolongación del psicoanálisis, algo que el mismo Freud podría haber propuesto con el paso del tiempo. Aunque usó la teoría freudiana como base de su enfoque de los *ciclos de vida* de la personalidad, Erikson difería de Freud en muchos aspectos. Además de ampliar las etapas psicosexuales más allá de la infancia, Erikson dio más importancia a las influencias *sociales* e *históricas*.

La teoría posfreudiana de Erikson, como las de otros teóricos de la personalidad, es un reflejo de su propia vida, en la que desplegó diversas actividades, como el arte, los viajes, experiencias con diversas culturas y la búsqueda permanente de su propia identidad, que mencionamos en el pasaje inicial.

Biografía de Erik Erikson

¿Quién fue Erik Erikson? ¿Fue danés, alemán o estadounidense? ¿Judío o gentil? ¿Artista o psicoanalista? El propio Erikson tenía dificultades para responder a estas preguntas, y pasó casi toda su vida intentando averiguar quién era.

Nacido el 15 de junio de 1902 en el sur de Alemania, Erikson creció con su madre y su padrastro, pero nunca supo con certeza la verdadera identidad de su padre biológico. Para llenar este vacío en su vida, Erikson se fue de casa al final de la adolescencia, para llevar una vida de artista y poeta errante. Después de casi siete años de búsqueda, volvió a casa confundido, agotado, deprimido y sin fuerzas para dibujar o pintar. En aquel momento, una casualidad cambiaría su vida: recibió una carta de su amigo Peter Blos que lo invitaba a trabajar como maestro en una escuela en Viena. Una de las fundadoras de la escuela fue Anna Freud, que además de ser la empleadora de Erikson, sería también su psicoanalista.

Durante el tratamiento, Erikson explicaba con insistencia a Anna Freud que su problema más difícil era la búsqueda de la identidad de su padre biológico. Sin embargo, la reacción de Anna Freud no era precisamente empática, pues le recomendaba a Erikson que dejara de fantasear sobre su padre ausente. Aunque Erikson solía obedecer a su psicoana-

lista, en este caso no pudo seguir el consejo de Anna Freud, y abandonar sus intentos de conocer el nombre de su padre.

En Viena, Erikson conoció a Joan Serson, bailarina, artista y profesora nacida en Canadá que también había realizado un tratamiento psicoanalítico. Con el permiso de Anna Freud, Erikson contrajo matrimonio con Joan Serson, quien, gracias a sus conocimientos sobre psicoanálisis y su dominio del inglés, se convertiría en una valiosa correctora y coautora ocasional de sus libros.

El matrimonio Erikson tuvo cuatro hijos: Kai, Jon, Neil y Sue. Kai y Sue destacaron en su profesión, pero Jon, que siguió el ejemplo de su padre y se hizo artista, acabó trabajando de operario y nunca se sintió vinculado emocionalmente a sus padres.

La búsqueda de identidad de Erikson lo obligó a enfrentarse a experiencias difíciles en la madurez (Friedman, 1999). Según él, en esta etapa de la vida, el individuo debe ocuparse de los hijos, productos e ideas que él mismo ha creado. En este aspecto, Erikson no lograba actuar según sus principios. No fue capaz de hacerse cargo de su hijo Neil, que nació con síndrome de Down y en el hospital, cuando Joan aún estaba bajo los efectos de los sedantes, Erik decidió internarlo en un centro para enfermos mentales. Después se fue a su casa y explicó a sus tres hijos que su hermano había muerto durante el parto. Mintió a sus hijos del mismo modo que su madre le había mentido a él sobre la identidad de su padre biológico. Más adelante contaría la verdad a su hijo mayor Kai, pero siguió engañando a los dos hijos pequeños, Jon y Sue. Pese a que la mentira de su madre lo había hecho sufrir mucho, no fue capaz de entender que su mentira sobre Neil también podía hacer sufrir a sus otros hijos. Al engañarlos de esta manera, Erikson estaba violando dos de sus principios básicos: "no mientas a las personas por las que deberías sentir afecto" y "no enfrentes a un miembro de la familia con otro". Para agravar la situación, cuando Neil murió a los 20 años, los padres, que en aquel momento se encontraban en Europa, llamaron a Sue y Jon y les ordenaron que se encargaran de los trámites del funeral de un hermano al que nunca habían conocido y de cuya existencia acababan de enterarse (Friedman 1999).

Erikson también buscó su identidad en diversos trabajos y lugares de residencia. Al carecer de estudios universitarios, no tenía una identidad profesional específica y se le conocía por sus facetas de artista, psicólogo, psicoanalista, médico, profesor de universidad, antropólogo cultural, existencialista, psicobiógrafo e intelectual.

En 1933, mientras el fascismo ganaba fuerza en Europa, Erikson, junto con su familia, cambió Viena por Dinamarca, esperando que le concedieran la nacionalidad danesa. Cuando las autoridades rechazaron su petición, dejó Copenhague y emigró a Estados Unidos.

Allí cambió el nombre de Homburger por el de Erikson. Este cambio fue crucial en su vida porque representaba un distanciamiento de su identidad judía. Al principio se negó a admitir las insinuaciones de que al cambiar su nombre perdía su identidad judía y rebatía estas acusaciones aduciendo que en sus libros y ensayos usaba su nombre completo, Erik Homburger Erikson. Sin embargo, con el paso del tiempo, omitió su segundo nombre y lo sustituyó por la inicial H. Por tanto, esta persona que al final de su vida llevaba el nombre de Erik H. Erikson se había llamado Erik Salomonsen, Erik Homburger y Erik Homburger Erikson.

En Estados Unidos Erikson mantuvo la pauta nómada. Primero se estableció en la zona de Boston donde abrió una consulta psicoanalítica adaptada. Sin formación ni experiencia en medicina, y sin ningún tipo de titulación académica, ejerció como investigador en el Massachusetts General Hospital, la Harvard Medical School y la Harvard Psychological Clinic.

Erikson deseaba escribir, pero su ocupada agenda en Boston y Cambridge no le dejaba tiempo para hacerlo, así que decidió aceptar un cargo en Yale en 1936. Después de dos años y medio allí se trasladó a la Universidad de California, en Berkeley, no sin antes haber vivido en la reserva Pine Ridge, en Dakota del Sur, para estudiar al pueblo Sioux. Más adelante viviría en un poblado Yurok del norte de California, y estas experiencias de antropología cultural aumentaron la riqueza y amplitud de su concepto de humanidad.

Durante el periodo en California, Erikson desarrolló su teoría de la personalidad, independiente, pero no incompatible con la de Freud. En 1950, Erikson publicó *Infancia y sociedad*, un libro que a primera vista parece un baturrillo de capítulos sin relación entre sí. Al principio, el propio Erikson tuvo ciertas dificultades para encontrar un tema común que unificara cuestiones como la infancia en dos tribus nativas estadounidenses, el desarrollo del yo, las ocho etapas del desarrollo humano y la infancia de Hitler. Al final, sin embargo, reconoció que la influencia de factores psicológicos, culturales e históricos, en la identidad era el elemento unificador de los distintos capítulos. *Infancia y sociedad*, que se convirtió en un clásico y dio a Erikson su fama internacional de pensador imaginativo, sigue siendo una excelente introducción a la teoría de la personalidad posfreudiana.

En 1949, los dirigentes de la Universidad de California exigieron al profesorado que firmara un juramento de lealtad a Estados Unidos. Esto no era inusual en aquella época cuando el senador Joseph McCarthy convenció a muchos estadounidenses de que los comunistas y los simpatizantes del comunismo se estaban preparando para derrocar al gobierno de Estados Unidos. Erikson no era comunista, pero por una cuestión de principios se negó a firmar el juramento. Aunque el Committee on Privilege and Tenure recomendó que siguiera ocupando su cargo, Erikson se marchó de California para regresar a Massachusetts, donde trabajaría como terapeuta en Austen Riggs, un centro de estudios e investigación sobre psicoanálisis situado en Stockbridge. En 1960 volvió a Harvard y, durante los siguientes diez años ocupó la cátedra de desarrollo humano. Después de jubilarse, Erikson prosi-

guió su actividad profesional, escribiendo, dando conferencias y tratando a unos pocos pacientes. Durante los primeros años de su jubilación vivió en Marin County, California, en Cambridge, Massachusetts y en Cape Cod. Durante todo este tiempo, Erikson siguió buscando el nombre de su padre. Murió el 12 de mayo de 1994, a los 91 años.

¿Quién fue Erik Erikson? Aunque probablemente él mismo no pudo responder esta pregunta, sus extraordinarios libros, conferencias y ensayos nos dicen mucho sobre su persona.

Las obras más conocidas de Erikson son *Infancia y sociedad* (1950, 1963, 1985); *El joven Lutero* (1958); *Identidad, juventud y crisis* (1968); *La verdad de Gandhi* (1969), un libro que ganó el Pulitzer Prize y el National Book Award; *Dimensiones de una nueva identidad* (1974); *Historia de la vida y el momento histórico* (1975); *Identidad y ciclo de vida* (1980); y *El ciclo vital completado* (1982). Stephen Schlein reunió muchos de sus artículos en *Una manera de ver las cosas* (Erikson, 1987).

El yo en la teoría posfreudiana

En el capítulo 2 señalamos que Freud usó la analogía de un jinete sobre un caballo para describir la relación entre el yo y el ello. En última instancia, el jinete (el yo) está a expensas del caballo (el ello), que es más fuerte pues el yo no tiene fuerza por sí mismo y debe tomar su energía del ello. Además, el yo intenta equilibrar continuamente las exigencias desmedidas del superyó con las implacables fuerzas del ello y las posibilidades reales que le ofrece el mundo exterior. Freud afirmaba que, en las personas con equilibrio psicológico, el yo está lo bastante desarrollado como para frenar al ello, aunque su control es débil y los impulsos del ello podrían estallar y aplastarlas en cualquier momento.

En cambio, Erikson sostenía que nuestro yo es una fuerza positiva que crea una identidad, un sentido de sí mismo. Al ser el centro de nuestra personalidad, el yo nos ayuda a adaptarnos a los diferentes conflictos y crisis de la vida y nos protege de la pérdida de individualidad que provocan las fuerzas uniformadoras de la sociedad. Durante la infancia, el yo es débil, maleable y frágil, pero hacia la adolescencia debería empezar a tomar forma y ganar fuerza. Durante toda nuestra vida, unifica la personalidad y nos protege de la indivisibilidad. Para Erikson, el yo es un ente organizador, en parte inconsciente, que integra nuestras experiencias presentes con identidades del pasado y con imágenes anticipadas del sí mismo. Erikson definió el yo como la capacidad de un individuo para unificar experiencias y actos de manera flexible (Erikson, 1963).

Erikson (1968) identificó tres aspectos del yo relacionados entre sí: el yo corporal, el ideal del yo y la identidad del yo. El *yo corporal* es la experiencia que tenemos de nuestro cuerpo, un modo de percibir nuestro sí mismo físico de manera distinta a como lo perciben los demás. Podemos estar satisfechos o insatisfechos con el aspecto y el funcionamiento de nuestro cuerpo, pero reconocemos que es el único que podemos tener. El *ideal del yo* representa la imagen que tenemos de nosotros mismos en comparación con un ideal establecido; es la causa de que estemos satisfechos o insatisfechos, no solo con nuestro sí mismo físico, sino también con nuestra identidad personal. *La identidad del yo* es la imagen que tenemos de nosotros mismos en los diversos roles sociales que desempeñamos. Aunque la adolescencia suele ser el periodo en que estos tres componentes cambian más rápidamente, las alteraciones en el yo corporal, el ideal del yo y la identidad del yo pueden producirse, y se producen, en cualquier etapa de la vida.

La influencia de la sociedad

Aunque las capacidades innatas son importantes para el desarrollo de la personalidad, el yo surge, y es determinado, en gran medida por la sociedad. La importancia que Erikson concede a los factores sociales e históricos contrasta con la perspectiva claramente biológica de Freud. Para Erikson, nuestro yo existe como potencial cuando nacemos, pero debe desarrollarse dentro de un entorno cultural. Las distintas sociedades, con sus variaciones en el modo de educar a los niños, tienden a formar personalidades que se adecuan a las necesidades y a los valores de su cultura. Por ejemplo, Erikson (1963) constató que el amamantamiento prolongado y permisivo de los niños en la cultura sioux (a veces hasta los cuatro o cinco años) provocaba lo que Freud llamaría personalidades "orales", es decir, personas que obtienen un gran placer con las funciones de la boca. Los sioux conceden un gran valor a la generosidad, y Erikson afirmaba que el sosiego que se deriva de una alimentación prolongada con el pecho materno sienta las bases para esta virtud. Sin embargo, los padres sioux reprimen pronto el instinto de morder, una práctica que puede contribuir a la fortaleza del niño. Por otra parte, la cultura yurok impone normas estrictas para la eliminación de la orina y las heces, prácticas que tienden a fomentar el carácter anal, caracterizado por una pulcritud compulsiva, obstinación y mezquindad. En las sociedades occidentales, los caracteres oral y anal se suelen considerar rasgos no deseados o síntomas neuróticos. Erikson (1963), sin embargo, sostenía que el carácter oral en los cazadores sioux y el carácter anal en los pescadores yurok son rasgos de adaptación útiles tanto para el individuo como para la cultura, y el hecho de que en la cultura occidental estos caracteres se consideren conductas desviadas es una muestra de su propia visión etnocéntrica de otras sociedades. Erikson (1968, 1974) argumentó que, históricamente, todas las tribus o pueblos, incluidos Estados Unidos, han desarrollado lo que él denominó una **pseudospecie**, es decir, una ilusión creada y perpetuada por una sociedad concreta que, de alguna manera, ha sido elegida para ser *la* especie humana. En siglos

Los niños gatean antes de caminar, caminan antes de correr y corren antes de saltar.

anteriores, esta idea contribuyó a la supervivencia de la tribu, pero, con los medios de destrucción modernos, una percepción como esta supone una amenaza para la supervivencia de todos los pueblos (como demostró la Alemania nazi).

Una de las principales contribuciones de Erikson a la teoría de la personalidad fue su ampliación de las etapas del desarrollo de Freud para incluir la edad escolar, la juventud, la adultez y la vejez. Antes de estudiar con más detalle la teoría del desarrollo del yo de Erikson, comentaremos su idea sobre el modo en que se desarrolla la personalidad en el periodo de transición entre dos etapas.

Principio epigenético

Erikson afirmaba que el yo se va desarrollando en las diversas etapas de la vida según un **principio epigenético**, término que tomó prestado de la embriología. El desarrollo epigenético implica un crecimiento paso a paso de los órganos fetales. Al principio, el embrión no es simplemente una persona pequeña completamente formada que solo tiene que crecer, sino que se va desarrollando a un ritmo preestablecido y según una secuencia fija. Si los ojos, el hígado u otros órganos no evolucionan durante este periodo crítico para su desarrollo, nunca alcanzarán la madurez.

De forma parecida, el yo sigue el camino del desarrollo epigenético y cada etapa tiene lugar en el momento adecuado. Cada etapa surge de y se construye sobre una etapa previa, pero no sustituye a la etapa anterior. Este desarrollo epigenético es análogo al desarrollo físico de los niños, que gatean antes de andar, andan antes de correr y corren antes de saltar. Cuando los niños aún gatean, están desarrollando el potencial para caminar, correr y saltar; y cuando son lo bastante maduros como para saltar, siguen conservando su capacidad para correr, andar y gatear. Erikson (1968) describió el principio epigenético diciendo que "todo lo que crece tiene un plan de desarrollo, las partes van apareciendo según este plan, y cada parte tiene su momento de supremacía, hasta que todas las partes están presentes y forman un todo operativo" (p. 92). De manera más sucinta, "la epigénesis significa que una característica se desarrolla sobre la anterior en el espacio y el tiempo" (Evans, 1967, pp. 21-22).

En la figura 8.1 se ha representado el principio epigenético, que contiene las tres primeras etapas del desarrollo propuestas por Erikson. La secuencia de las etapas (1, 2, 3) y el desarrollo de sus componentes (A, B, C) se muestran en los cuadros con el borde más grueso situados en diagonal. En esta figura se muestra que cada parte existe antes de desarrollarse (al menos como potencial biológico), surge en el momento adecuado y sigue desarrollándose durante las etapas posteriores. Por ejemplo, el componente B de la etapa 2 (primera infancia) existe durante la etapa 1 (lactancia), como muestra el cuadro 1_B. La parte B alcanza la supremacía durante la etapa 2 (cuadro 2_B), pero se mantiene en la etapa 3 (cuadro 3_B). De manera similar, todos los componentes de la etapa 3 existen durante las etapas 1 y 2, alcanzan su pleno desarrollo en la etapa 3 y siguen desarrollándose a lo largo de todas las etapas subsiguientes (Erikson, 1982).

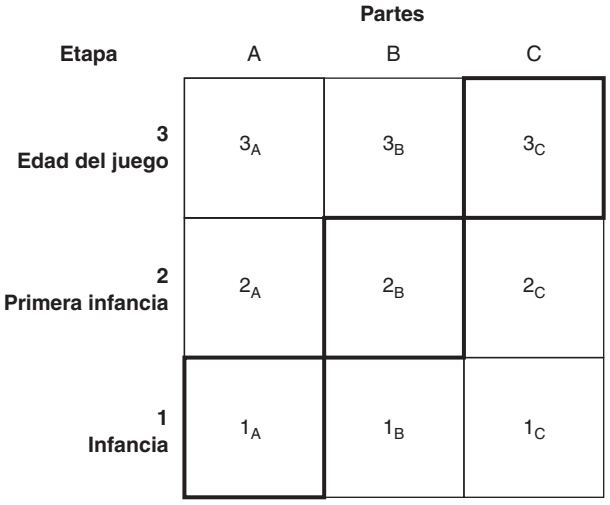


FIGURA 8.1 Tres de las etapas del desarrollo de Erikson, que representan el principio epigenético.

Fuente: *El ciclo vital completado*: *revisión de Erik H. Erikson*, impreso con la autorización de W. W. Norton & Company, Inc. Copyright © 1982 por Rikan Enterprises, Ltd.

Etapas del desarrollo psicosocial

Para comprender las ocho etapas del desarrollo psicosocial de Erikson es necesario entender una serie de cuestiones básicas. En primer lugar, el crecimiento tiene lugar según el *principio epigenético*, es decir, cada componente surge a partir de otro y tiene su momento de supremacía, pero no sustituye completamente a los componentes anteriores.

En segundo lugar, en cada etapa de la vida se produce una *interacción entre contrarios*, es decir, un conflicto entre

un elemento **sintónico** (concordante) y un elemento **distónico** (discordante). Por ejemplo, en la etapa de lactancia, la *confianza básica* (una tendencia sintónica) se opone a la *desconfianza básica* (una tendencia distónica), tanto la confianza como la desconfianza, sin embargo, son necesarias para la adecuada adaptación. Un niño que aprende solo a confiar será muy crédulo y estará mal preparado para las realidades que se le presentarán en el futuro, mientras que un niño que aprende solo a desconfiar será demasiado receloso y cínico. De manera similar, durante cada una de las otras siete etapas, las personas deben tener experiencias concordantes (sintónicas) y discordantes (distónicas).

En tercer lugar, el conflicto entre los elementos distónicos y sintónicos produce en cada etapa una cualidad o virtud del yo, que Erikson denominó **fuerza básica**. Por ejemplo, de la antítesis entre confianza y desconfianza surge la esperanza, una cualidad del yo que permite al niño avanzar hacia la etapa siguiente. Del mismo modo, todas las demás etapas se caracterizan por una fuerza básica del yo que surge del choque entre los elementos concordantes y discordantes de esa etapa.

En cuarto lugar, cuando en una etapa determinada una fuerza básica es demasiado débil, se produce una **patología básica**. Por ejemplo, un niño que no adquiere la suficiente esperanza durante la lactancia desarrollará la antítesis o cualidad opuesta a la esperanza, en concreto, el *retraimiento*. De nuevo, cada etapa tiene una patología básica potencial.

En quinto lugar, aunque Erikson las llamó *etapas del desarrollo psicosocial*, nunca perdió de vista el aspecto biológico del desarrollo humano.

En sexto lugar, los hechos que se producen en etapas anteriores no originan el desarrollo posterior de la personalidad. La identidad del yo está formada por una gran *diversidad de conflictos y eventos*, pasados, presentes y futuros.

En séptimo lugar, durante cada etapa, pero sobre todo a partir de la adolescencia, el desarrollo de la personalidad se caracteriza por una *crisis de identidad*, que Erikson (1968) llamó "un momento decisivo, un periodo crucial de mayor vulnerabilidad y mayor potencial" (p. 96). Por tanto, durante estas crisis, el individuo es especialmente propenso a sufrir importantes cambios en su identidad, positivos o negativos. En contra de la creencia popular, una crisis de identidad no es un hecho catastrófico sino más bien una oportunidad para adaptarse a una nueva situación.

Las ocho etapas del desarrollo psicosocial de Erikson se muestran en la figura 8.2. Las palabras mayúsculas y en negrita son las cualidades del yo o fuerzas básicas que surgen de los conflictos o crisis psicosociales que tipifican a cada periodo. La palabra "versus" entre dos elementos sintónicos y distónicos expresa una relación no solo antitética sino también complementaria. Solo se han completado los cuadros situados en la diagonal, es decir, en la figura 8.2 se ponen de relieve solo las fuerzas básicas y las crisis psicosociales más importantes de cada etapa del desarrollo; sin embargo, el principio epigenético sugiere que todos los demás cuadros también deberían estar completos (como en la figura 8.1), aunque con otros elementos menos característicos de la etapa del desarrollo psicosocial correspondiente. Cada uno de los elementos del conjunto es crucial para el desarrollo de la personalidad y, a su vez, cada uno está relacionado con todos los demás.

Lactancia

La primera etapa psicosocial es la lactancia, un periodo que abarca aproximadamente el primer año de vida y coincide con la etapa del desarrollo oral de Freud. Sin embargo, el modelo de Erikson adopta un enfoque más amplio que Freud, cuya fase oral se centraba casi exclusivamente en la boca. Para Erikson (1963, 1989), la lactancia es un periodo de *incorporación,* en el que los niños "absorben" no solo por la boca, sino también por los diversos órganos sensoriales, así, por ejemplo, los bebés absorben estímulos visuales. Cuando asimilan el alimento y la información sensorial, los pequeños aprenden a confiar o desconfiar del mundo exterior, lo que les permite adquirir la fuerza básica de la esperanza realista. La etapa de lactancia, por tanto, se caracteriza por el modo psicosexual *oral-sensorial*, la crisis psicosocial de la *confianza básica frente a la desconfianza básica*, y la fuerza básica de la *esperanza*.

Modo oral-sensorial

La visión ampliada de la etapa de lactancia de Erikson se expresa en el término **oral-sensorial**, como modo de adaptación psicosexual principal de los bebés. Esta etapa se caracteriza por dos modos de incorporación: recepción y aceptación de lo que se les ofrece. Los bebés pueden recibir incluso en ausencia de otras personas, es decir, pueden tomar aire en los pulmones y asimilar datos sensoriales sin necesidad de usar a los demás. El segundo modo de incorporación, en cambio, precisa de un contexto social. Los bebés no solo deben *recibir*, sino que deben tener también a alguien más que les *dé* algo. Esta primera práctica con las relaciones interpersonales les permite aprender la habilidad de dar. Al conseguir que las otras personas les den algo, aprenden a confiar o desconfiar de los demás, lo que genera la *crisis psicosocial* básica de la etapa de lactancia, que enfrenta a la confianza básica y la desconfianza básica.

Confianza básica versus desconfianza básica

Las relaciones interpersonales más importantes de los lactantes son las que mantienen con su cuidador principal, por lo general la madre. Si perciben que su madre les proporciona alimento periódicamente, empezarán a adquirir *confianza básica*; si oyen de manera sistemática la voz agradable y rítmica de su madre, desarrollarán aún más esta confianza básica, y un entorno visual estimulante afianzará esta con-

Etapa	Partes A	B	C	D	E	F	G	H
Vejez 8								**SABIDURÍA** Integridad *versus* desesperación
Adultez 7							**CUIDADO** Generatividad *versus* estancamiento	
Adultez joven 6						**AMOR** Intimidad *versus* aislamiento		
Adolescencia 5					**FIDELIDAD** Identidad *versus* confusión de identidad			
Edad escolar 4				**COMPE-TENCIA** Laboriosidad *versus* inferioridad				
Edad del juego 3			**FINALIDAD** Iniciativa *versus* culpa					
Primera infancia 2		**VOLUNTAD** Autonomía *versus* vergüenza y duda						
Lactancia 1	**ESPERANZA** Confianza básica *versus* desconfianza básica							

FIGURA 8.2 Las ocho etapas del desarrollo de Erikson, con las fuerzas básicas adecuadas y las crisis psicosociales.

Extraído de *El ciclo vital completado*: revisión de Erik H. Erikson, impreso con la autorización de W. W. Norton & Company, Inc.
Copyright © 1982 by Rikan Enterprises, Ltd.

fianza. En otras palabras, si su forma de aceptar cosas corresponde al modo de dar cosas de su cultura, los bebés adquirirán la confianza básica; en cambio, si no encuentran una correspondencia entre sus necesidades orales-sensoriales y su entorno, desarrollarán la fuerza opuesta, la *desconfianza básica*.

La confianza básica suele ser sintónica y la desconfianza básica distónica. Sin embargo, los bebés deben aprender ambas actitudes. El exceso de confianza los hará crédulos y vulnerables a los avatares del mundo, mientras que la falta de confianza les traerá frustración, hostilidad, cinismo o depresión.

Tanto la confianza como la desconfianza son experiencias inevitables en los bebés. Todos los bebés que han sobrevivido han recibido alimento y cuidados y, por tanto, tienen algún motivo para sentir confianza. Asimismo, todos se han sentido frustrados por el dolor, el hambre o el malestar, y, por tanto, tienen algún motivo para la desconfianza. Erikson afirmaba que una cierta dosis de confianza y desconfianza es fundamental para la capacidad de adaptación de las perso-

nas: "cada vez que nos enfrentamos a una situación, debemos ser capaces de discernir en qué medida podemos confiar y en qué medida debemos desconfiar, y hablo de desconfianza en el sentido de estar preparados para los posibles peligros y molestias" (Evans, 1967, p. 15).

El choque inevitable entre la confianza básica y la desconfianza básica provoca la primera crisis psicosocial de nuestra vida. Si resolvemos de manera satisfactoria esta crisis, adquiriremos nuestra primera fuerza básica, la *esperanza*.

Esperanza: la fuerza básica de la etapa de lactancia

La esperanza nace del conflicto entre la confianza básica y la desconfianza básica. Sin la relación antitética entre la confianza y la desconfianza, las personas no pueden adquirir la esperanza. Los bebés deben conocer tanto el hambre, el dolor y el malestar, como el alivio de estos estados molestos. Al tener experiencias tanto dolorosas como agradables, aprenden a esperar que los momentos de angustia serán compensados con resultados satisfactorios.

Si los bebés no adquieren la suficiente esperanza durante el primer año de vida, aprenderán la antítesis de la esperanza, el *retraimiento*, que es la *patología básica* del periodo de lactancia. Al tener pocos motivos para la esperanza, se retraerán del mundo exterior y desarrollarán trastornos psicológicos graves.

Primera infancia

La segunda etapa psicosocial es la **primera infancia**, un periodo que coincide con la fase anal de Freud y abarca aproximadamente el segundo y tercer año de vida. De nuevo, existen ciertas diferencias entre los conceptos de Freud y Erikson. En el capítulo 2 explicamos que, según Freud, la principal zona erógena en este periodo es el ano y que, al principio de la etapa sádico-anal, los niños obtienen placer de la destrucción y pérdida de objetos; pero, más adelante, lo que les produce satisfacción es el acto de defecar.

De nuevo, la perspectiva de Erikson es más amplia. Según él, los niños pequeños encuentran placer no solo en el control de esfínteres sino también en el control de otras funciones corporales como orinar, andar, lanzar y agarrar objetos, etc. Además, los niños desarrollan un sentido del control de su entorno interpersonal y un cierto grado de autocontrol. No obstante, durante la primera infancia los niños también conocen las experiencias de la duda y la vergüenza, al comprobar que muchos de sus esfuerzos por ser autónomos resultan infructuosos.

Modo anal-uretral-muscular

Durante el segundo año de vida, la principal adaptación psicosexual de los niños es el modo **anal-uretral-muscular**. En este periodo, los niños aprenden a controlar su cuerpo, sobre todo en relación con el aseo y la movilidad. La primera infancia es algo más que un periodo en el que los niños aprenden a controlar esfínteres, es también la etapa en que se aprende a andar, a correr, a abrazar a los padres y a agarrar juguetes y otros objetos. Con cada una de estas actividades los niños pequeños pueden mostrar conductas rebeldes, como retener las heces o eliminarlas a su antojo, acercarse a su madre o rechazarla repentinamente, divertirse acaparando objetos o destruyéndolos de manera implacable.

La primera infancia es un periodo de contradicciones, un periodo de rebelión pertinaz y sumisión dócil, un periodo de autoexpresión *impulsiva* y desviación *compulsiva*, de cooperación afectuosa y resistencia insufrible. La presencia persistente de impulsos opuestos desencadena la crisis psicosocial más importante de la infancia, que se produce entre la autonomía y la vergüenza y la duda (Erikson, 1968).

Autonomía versus vergüenza y duda

Si la primera infancia es un periodo de autoexpresión y *autonomía*, también es un periodo de *vergüenza y duda*. Si los niños expresan de manera persistente su modo anal-uretral-muscular, es probable que choquen con una cultura que intenta inhibir parte de su autoexpresión. Los padres podrían avergonzar a sus hijos por manchar la ropa interior o ensuciarse mientras comen y también podrían inculcarles la duda si desconfían de la capacidad de sus hijos para cumplir sus normas. El conflicto entre autonomía, por una parte, y vergüenza y duda, por otra, se convierte en la crisis psicosocial más importante de la primera infancia.

En condiciones ideales, los niños deberían alcanzar un equilibrio entre autonomía y vergüenza o duda, y este equilibrio debería favorecer a la autonomía, que es la cualidad sintónica de la primera infancia. Los niños que no adquieren la suficiente autonomía tendrán dificultades en etapas posteriores, ya que carecerán de las fuerzas básicas correspondientes.

Según los diagramas epigenéticos de Erikson (véanse las figuras 8.1 y 8.2), la autonomía nace de la confianza básica, y si esta se establece en la etapa de lactancia, los niños aprenden a confiar en sí mismos y su mundo permanece intacto aunque sufran una crisis psicosocial leve. En cambio, si los niños no adquieren confianza básica durante la etapa de lactancia, sus esfuerzos por hacerse con el control de sus órganos anal, uretral y muscular durante la primera infancia serán afrontados con una fuerte sensación de vergüenza y duda, lo que generará una crisis psicosocial grave. La *vergüenza* es la sensación autoconsciente de que nos están observando y poniendo en evidencia. La *duda* es la sensación de falta de certeza, de que algo permanece oculto y no se puede ver. Tanto la vergüenza como la duda son cualidades distónicas y ambas nacen de la desconfianza básica establecida en la etapa de lactancia.

Voluntad: la fuerza básica de la primera infancia

La fuerza básica de la *voluntad* surge de la resolución de la crisis entre la autonomía y la vergüenza y la duda, es el principio de la libertad de elección y la fuerza de voluntad. Estas fuerzas se desarrollarán plenamente en etapas posteriores, pero tienen su origen en esta voluntad rudimentaria que surge en la primera infancia. Todo aquel que haya tenido trato con niños de dos años sabe que son muy testarudos. El control de esfínteres suele ser la personificación del conflicto de voluntades entre el adulto y el niño, pero la expresión de la obstinación no se limita a este aspecto. El conflicto básico de la primera infancia se produce entre la lucha del niño por conseguir la autonomía y los esfuerzos de los padres por controlarlo sirviéndose de la vergüenza y la duda.

Los niños adquieren voluntad solo cuando su entorno les permite una cierta autoexpresión en el control de esfínteres y otros músculos. Cuando sus experiencias generan demasiada vergüenza y duda, los niños no desarrollan esta segunda fuerza básica. Una voluntad insuficiente se expresa en forma de *compulsión*, la patología básica de la primera infancia. La falta de voluntad y el exceso de tendencias compulsivas se manifiestan en la edad del juego en forma de falta de determinación y, en la edad escolar, en forma de falta de seguridad.

Edad del juego

La tercera etapa del desarrollo de Erikson es la **edad del juego**, un periodo que coincide con la fase fálica de Freud, entre los tres y cinco años de edad aproximadamente. De nuevo encontramos diferencias entre las perspectivas de Freud y Erikson. Mientras el primero situó el complejo de Edipo en el centro de la etapa fálica, Erikson afirmaba que el complejo de Edipo es solo uno de los muchos procesos que tienen lugar durante la edad del juego. Erikson (1968) sostenía que, además de identificarse con sus padres, los niños en edad preescolar desarrollan la locomoción, el lenguaje, la curiosidad, la imaginación y la capacidad para establecer objetivos.

Modo genital-locomotor

El modo psicosexual principal durante la edad del juego es el **genital-locomotor**. Para Erikson (1982) la situación edípica es un prototipo de "el poder de representación de los humanos, que se prolonga durante toda la vida" (p. 77). En otras palabras, el complejo de Edipo es un drama interpretado en la imaginación del niño e incluye la comprensión rudimentaria de conceptos tan básicos como la reproducción, el crecimiento, el futuro y la muerte. El complejo de Edipo y el complejo de castración, por tanto, no se deben interpretar siempre literalmente. Un niño podría jugar a ser madre, padre, esposa o marido, pero este juego es una expresión no solo del modo genital sino también del rápido desarrollo de las habilidades motoras del niño. Una niña pequeña podría envidiar a los niños, no porque los niños tengan un pene, sino más bien porque la sociedad otorga más derechos a los niños que tienen un pene. Un niño pequeño puede sentir ansiedad ante la idea de la pérdida, pero esta ansiedad se refiere no solo al pene sino también a otras partes del cuerpo. El complejo de Edipo, por tanto, abarca más y también menos de lo que afirmaba Freud, y la sexualidad de los niños es "una simple promesa de lo que vendrá" (Erikson, 1963, p. 86). A menos que se provoque el interés sexual mediante juegos sexuales culturales o abusos de adultos, el complejo de Edipo no tiene efectos perjudiciales para el desarrollo posterior de la personalidad.

El interés que tienen los niños por la actividad genital en este periodo va acompañado por su creciente facilidad de locomoción. Ahora pueden moverse con soltura, correr, saltar y trepar sin esfuerzo consciente, y su juego muestra iniciativa e imaginación. Su voluntad rudimentaria, desarrollada en la etapa anterior, evoluciona ahora hacia la actividad orientada a un objetivo o *finalidad*. Las capacidades cognitivas de los niños les permiten elaborar complicadas fantasías, como las fantasías edípicas, pero también imaginarse qué significa ser mayor, ser omnipotente o ser un animal feroz. Estas fantasías, sin embargo, generan también sentimientos de culpa y, por tanto, contribuyen a la crisis psicosocial de la edad del juego: el conflicto entre iniciativa y culpa.

Iniciativa versus culpa

Cuando los niños empiezan a moverse con más facilidad y energía y se despierta su interés genital, adoptan una actitud impertinente y directa hacia el mundo. Aunque empiezan a tomar *iniciativas* para seleccionar y perseguir sus objetivos, muchos de estos objetivos, como casarse con su madre o su padre, o irse de casa, los deben reprimir o aplazar. La consecuencia de esta represión es el sentimiento de *culpa*. El conflicto entre la iniciativa y la culpa genera la crisis psicosocial dominante de la edad del juego.

De nuevo, estas dos cualidades deberían estar en equilibrio, con un ligero predominio de la cualidad sintónica, la iniciativa. La iniciativa desenfrenada, sin embargo, podría generar caos y ausencia de principios morales. Por otro lado, si la culpa es el elemento predominante, los niños podrían ser excesivamente moralizadores o estar demasiado reprimidos. La *inhibición*, que se opone a la finalidad, constituye la patología básica de la edad del juego.

Finalidad: la fuerza básica de la edad del juego

El conflicto entre la iniciativa y la culpa genera la fuerza básica de la *finalidad*. Ahora los niños juegan con un objetivo, compitiendo en los juegos para ganar o para ser los mejores. Sus intereses genitales tienen una orientación, y el objeto de sus deseos sexuales es la madre o el padre. Estable-

cen objetivos y los persiguen con determinación. La edad del juego es también la etapa en la que los niños están desarrollando la conciencia y empiezan a catalogar su conducta con calificativos como bueno y malo. Esta conciencia joven se convierte en la "piedra angular de la moralidad" (Erikson, 1968, p. 119).

Edad escolar

El concepto de **edad escolar** de Erikson abarca desde los seis años hasta los doce o trece aproximadamente y coincide con el periodo de latencia de la teoría de Freud. A esta edad el mundo social de los niños se va ampliando más allá de la familia para incluir a los compañeros, profesores y otros modelos de adultos. En esta etapa, el deseo de saber se hace cada vez mayor y va ligado a la lucha básica por la competencia. En condiciones normales, los niños ponen todo su empeño en leer y escribir, cazar y pescar, o en aprender las habilidades que les exige su cultura. El nombre de esta etapa, edad escolar, no implica que durante ella los niños tengan que recibir enseñanza reglada ya que, aunque en las culturas alfabetizadas actuales, las escuelas y los maestros profesionales desempeñan un papel fundamental en la enseñanza de los niños, en las sociedades no alfabetizadas, los adultos usan métodos menos normalizados pero también eficaces para enseñar a los niños las costumbres de la sociedad.

Latencia

Erikson coincidía con Freud en que la edad escolar es un periodo de **latencia** psicosexual. La latencia sexual es importante porque permite a los niños desviar sus energías hacia el aprendizaje de su cultura y las estrategias de interacción social. A medida que los niños trabajan y juegan para aprender estos aspectos fundamentales, empiezan a crear una imagen de sí mismos como personas competentes o incompetentes. Esta autoimagen es el origen de la *identidad del yo*, el sentido del sí mismo que se desarrolla en la adolescencia.

Laboriosidad versus inferioridad

Si durante la edad escolar el desarrollo *sexual* es mínimo, el crecimiento *social* es inmenso. La crisis psicosocial de esta etapa es el conflicto entre laboriosidad e inferioridad. La *laboriosidad*, una cualidad sintónica, significa esmero, la voluntad de trabajar y acabar el trabajo. Los niños en edad escolar aprenden a trabajar y a jugar en actividades orientadas a adquirir destrezas profesionales y a aprender las reglas de la cooperación.

Cuando los niños aprenden a hacer bien las cosas, desarrollan un sentido de laboriosidad, pero si su trabajo resulta insuficiente para lograr sus objetivos, adquieren una sensación de *inferioridad*, la cualidad distónica de la edad escolar. Las deficiencias previas también pueden contribuir a los sentimientos de inferioridad de los niños. Por ejemplo, si los niños adquieren un sentimiento de culpa excesivo y una falta de finalidad durante la edad del juego, es probable que se sientan inferiores e incompetentes en la edad escolar. Sin embargo, el fracaso no es inevitable. Erikson se mostró optimista al sugerir que las personas pueden resolver de manera satisfactoria la crisis de cualquier etapa aunque tuvieran dificultades en etapas anteriores.

Obviamente, la proporción entre laboriosidad e inferioridad debería favorecer a la primera, aunque la inferioridad, igual que las otras cualidades distónicas, también debe estar presente en esta proporción. Como señaló Alfred Adler (véase el capítulo 3), la inferioridad puede impulsarnos a sacar lo mejor de nosotros mismos; en cambio, un exceso de inferioridad puede bloquear la actividad productiva y atrofiar nuestra capacidad para sentirnos competentes.

Competencia: la fuerza básica de la edad escolar

A partir del conflicto entre laboriosidad e inferioridad, los niños en edad escolar desarrollan la fuerza básica de la *competencia*, es decir, la seguridad para emplear las habilidades físicas y cognitivas para la resolución de los problemas propios de esta edad. La competencia sienta las bases de la "participación cooperativa en la vida adulta productiva" (Erikson, 1968, p. 126).

Si la lucha entre laboriosidad e inferioridad favorece la inferioridad o una superabundancia de laboriosidad, es probable que los niños se rindan y sufran un retroceso a una etapa del desarrollo anterior, por lo que podrían ensimismarse con fantasías infantiles genitales y edípicas y emplear la mayoría del tiempo en juegos improductivos. Esta regresión se denomina *inercia*, la antítesis de la competencia y la patología básica de la edad escolar.

Adolescencia

La **adolescencia**, el periodo que abarca desde la pubertad hasta la adultez joven, es una de las etapas del desarrollo cruciales porque, al final de este periodo, el individuo debe adquirir un fuerte sentido de *identidad del yo*. Aunque este desarrollo de identidad no empieza ni acaba en la adolescencia, el conflicto entre *la identidad y la confusión de identidad* alcanza su punto culminante en esta etapa. De este conflicto nace la *fidelidad*, la fuerza básica de la adolescencia.

Según Erikson (1982), la adolescencia era un periodo de latencia *social*, como la edad escolar era un periodo de latencia *sexual*. Aunque los adolescentes se están desarrollando en los aspectos sexual y cognitivo, en la mayoría de las sociedades occidentales se les permite posponer el compromiso permanente con un trabajo, una pareja o una vida estable. De este modo, pueden experimentar y probar nuevos roles y opiniones mientras buscan la identidad del yo. La adolescen-

cia es, por tanto, una etapa de adaptación, un periodo de ensayo y error.

Pubertad

La *pubertad*, que se define como madurez genital, desempeña un papel relativamente secundario en el concepto de adolescencia de Erikson. Para la mayoría de los jóvenes, la madurez genital no representa una crisis sexual grave. Sin embargo, la pubertad es importante desde el punto de vista psicológico porque genera expectativas de roles adultos aún por llegar, roles que son fundamentalmente sociales y que solo se pueden cubrir después de tener una identidad del yo.

Identidad versus confusión de identidad

La búsqueda de la *identidad* del yo alcanza un máximo durante la adolescencia, cuando los jóvenes se esfuerzan por saber quiénes son. Con la llegada de la pubertad, los adolescentes buscan nuevos roles que les ayuden a descubrir su identidad sexual, ideológica y profesional. En esta búsqueda, los jóvenes se inspiran en una variedad de imágenes previas de sí mismos que han sido aceptadas o rechazadas; por tanto, las semillas de la identidad empiezan a brotar en la etapa de lactancia y crecen durante la infancia, la edad del juego y la edad escolar. En la adolescencia, la identidad sale reforzada de una crisis, cuando los jóvenes aprenden a enfrentarse al conflicto psicosocial entre la identidad y la confusión de identidad.

Esta crisis no es una amenaza o una catástrofe, sino más bien "un momento decisivo, un periodo crucial de mayor vulnerabilidad y potencial" (Erikson, 1968, p. 96). Una crisis de identidad puede durar muchos años y provocar una mayor o menor fortaleza del yo.

Según Erikson (1982), la identidad procede de dos fuentes: (1) la afirmación o el rechazo de las identificaciones de la infancia por parte de los adolescentes y (2) sus contextos históricos y sociales, que estimulan la adecuación a ciertas normas. A menudo los jóvenes rechazan las normas impuestas por los mayores, dando preferencia a los valores de un grupo o pandilla. En todo caso, la sociedad en la que viven desempeña un papel importante en la formación de su identidad.

La búsqueda de identidad de la adolescencia tardía incluye el descubrimiento de la identidad sexual.

La identidad se define de manera tanto positiva como negativa, pues los adolescentes deciden lo que quieren ser y aquello en lo que creen, al tiempo que descubren lo que *no* quieren ser y aquello en lo que *no* creen. Con frecuencia deben elegir entre rechazar los valores de los padres o los del grupo de compañeros, un dilema que podría agudizar su *confusión de identidad*.

La confusión de identidad es un conjunto de problemas que incluye una autoimagen dividida, incapacidad para crear intimidad, sensación de urgencia, falta de concentración en las tareas que la requieren y rechazo de las normas de la familia o la comunidad. Como sucede con las otras tendencias distónicas, una cierta dosis de confusión de identidad es tan normal como necesaria ya que los jóvenes deben tener dudas y sentir confusión para poder desarrollar una identidad estable. Podrían dejar la casa de sus padres (como hizo Erikson) para ir en busca del yo, experimentar con las drogas y el sexo, identificarse con una tribu urbana, entrar en una orden religiosa o quejarse de la sociedad existente sin ofrecer alternativas. También podrían plantearse simplemente cuál es su lugar en el mundo y qué valores son importantes para ellos.

Una vez más, la teoría de Erikson es coherente con su propia vida. A los 18 años y distanciado de las normas de su aburguesada familia, Erikson se propuso encontrar su propio estilo de vida. Con sus capacidades artísticas y una fuerte confusión de identidad, pasó los siete años siguientes recorriendo el sur de Europa en busca de su identidad de artista. Erikson (1975) se refirió a esta etapa de su vida como un periodo de malestar, rebelión y confusión de identidad.

Aunque esta confusión es un elemento necesario en la búsqueda de la identidad, en exceso puede generar una adaptación patológica en forma de regresión a etapas del desarrollo previas. Se podrían posponer las responsabilidades propias de la etapa adulta e ir pasando de un empleo a otro, de una pareja a otra o de una ideología a otra. En cambio, si logramos un equilibrio adecuado entre identidad y confusión de identidad, tendremos (1) fe en algún principio ideológico, (2) capacidad para decidir libremente cómo será nuestra conducta, (3) confianza en nuestros compañeros y en los adultos que nos dan consejos sobre nuestros objetivos y aspiraciones, y (4) seguridad en nuestra elección relativa a la profesión.

Fidelidad: la fuerza básica de la adolescencia

La fuerza básica que surge de la crisis de identidad de la adolescencia es la fidelidad, que se define como confianza en nuestra ideología. Una vez que han establecido sus normas

internas de conducta, los adolescentes ya no necesitan la orientación de los padres porque tienen seguridad en su propia ideología religiosa, política y social.

La confianza adquirida en la etapa de lactancia es fundamental para la fidelidad en la adolescencia. Los jóvenes deben aprender a confiar en los demás antes de poder confiar en su propia idea del futuro. Tienen que haber adquirido la esperanza durante la etapa de lactancia, y a la esperanza deben seguir las otras fuerzas básicas: voluntad, finalidad y competencia. Cada una de ellas es una condición indispensable para la fidelidad, igual que la fidelidad es fundamental para adquirir las fuerzas del yo posteriores.

El homólogo patológico de la fidelidad es el **rechazo del rol**, la patología básica de la adolescencia que bloquea la capacidad para integrar diversos valores y autoimágenes en una identidad factible. El rechazo de rol puede presentarse en forma de reserva o de desafío (Erikson, 1982). La *reserva* es una falta de confianza o seguridad en uno mismo extrema y se manifiesta en forma de timidez o indecisión a la hora de expresarse; en cambio, el desafío es el acto de rebelarse contra la autoridad. Los adolescentes desafiantes se aferran de manera obstinada a creencias y prácticas socialmente inaceptables simplemente porque estas creencias y prácticas son inaceptables. Según Erikson, el rechazo de rol debe estar presente, no solo porque permite a los adolescentes desarrollar su identidad personal, sino también porque inyecta nuevas ideas y vitalidad en la estructura social.

Adultez joven

Después de alcanzar un sentido de la identidad en la adolescencia, las personas deben adquirir la capacidad de fusionar esa identidad con la identidad de otra persona, pero manteniendo su individualidad. La **adultez joven**, que abarca desde los diecinueve hasta los treinta años aproximadamente, está limitada no tanto por el tiempo como por el logro de la *intimidad* al principio de la etapa y el desarrollo de la *generatividad* al final. Para algunas personas, esta etapa es relativamente corta y puede durar solo unos años mientras que, para otras, la adultez joven puede prolongarse durante varias décadas. Los adultos jóvenes deberían desarrollar una *genitalidad* madura, vivir el conflicto entre *intimidad* y *aislamiento* y adquirir la fuerza básica del *amor*.

Genitalidad

Gran parte de la actividad sexual durante la adolescencia es una expresión de la búsqueda de identidad y pretende, ante todo, satisfacer el interés propio. La verdadera **genitalidad** solo se puede desarrollar durante la adultez joven, cuando se distingue por la presencia de confianza mutua y un intercambio estable de satisfacciones sexuales con la persona amada. Es el logro psicosexual principal de esta etapa y existe solo en el marco de una relación íntima (Erikson, 1963).

Intimidad versus aislamiento

La adultez joven se caracteriza por el conflicto psicosocial entre la intimidad y el aislamiento. La **intimidad** es la capacidad de fusionar nuestra identidad con la de otra persona, sin miedo a perderla y, como solo se puede lograr después de formar un yo estable, las relaciones esporádicas frecuentes en los jóvenes adolescentes no se pueden considerar intimidad. Las personas que no están seguras de su identidad podrían huir de la intimidad psicosocial o buscar desesperadamente la intimidad en encuentros sexuales sin sentido.

En cambio, la intimidad madura significa capacidad y voluntad de compartir una confianza mutua. Conlleva sacrificio, acuerdo mutuo y compromiso dentro de una relación de igual a igual. Debería ser un requisito para el matrimonio, pero muchos matrimonios carecen de intimidad porque algunos jóvenes se casan esperando encontrar la identidad que no lograron establecer durante la adolescencia.

El homólogo psicosocial de la intimidad es el **aislamiento**, que se define como "la incapacidad para arriesgar la propia identidad mediante una intimidad verdadera" (Erikson, 1968, p. 137). Algunas personas tienen éxito en el aspecto económico o social, pero mantienen su aislamiento porque son incapaces de asumir las responsabilidades adultas que conllevan un trabajo productivo, la procreación y un amor maduro.

De nuevo, un cierto grado de aislamiento es fundamental para alcanzar el amor maduro. Una unión excesiva podría limitar el sentido de identidad del yo y provocar una regresión psicosocial y una incapacidad para hacer frente a la siguiente etapa del desarrollo. Obviamente el mayor peligro sería un aislamiento excesivo, la falta de intimidad y una deficiencia en la fuerza básica del amor.

Amor: la fuerza básica de la adultez joven

El **amor**, la fuerza básica de la adultez joven, surge del conflicto entre intimidad y aislamiento. Erikson (1968, 1982) definió el amor como un afecto maduro que prevalece por encima de las diferencias básicas entre el hombre y la mujer. Aunque conlleva intimidad, también contiene un cierto grado de aislamiento, porque cada uno de los miembros de la pareja puede mantener su propia identidad. El amor maduro significa compromiso, pasión sexual, cooperación, competencia y amistad. Es la fuerza básica de la adultez joven y permite a la persona enfrentarse de manera productiva a las dos últimas etapas del desarrollo.

La fuerza opuesta al amor es la **exclusividad**, la patología básica de la adultez joven. Una cierta exclusividad, sin embargo, es necesaria para la intimidad; es decir, el individuo debe ser capaz de prescindir de ciertas personas, actividades e ideas para poder desarrollar un sentido de la identidad sólido. La exclusividad llega a ser patológica cuando bloquea nuestra capacidad para cooperar, competir o comprometerse, elementos imprescindibles para la intimidad y el amor.

Adultez

La séptima etapa del desarrollo es la **adultez**, el periodo en el que las personas empiezan a ocupar su lugar en la sociedad y asumen la responsabilidad que ello conlleva. Para la mayoría de los individuos, esta es la etapa del desarrollo más larga, que abarca desde los 31 hasta los 60 años de edad. La adultez se caracteriza por el modo psicosexual de la *procreatividad*, el conflicto psicosocial entre la *generatividad y el estancamiento*, y la fuerza básica resultante del *cuidado*.

Procreatividad

La teoría psicosexual de Erikson supone la existencia de un impulso instintivo orientado a la perpetuación de la especie. Este impulso es el homólogo del instinto de un animal adulto hacia la procreación y es una prolongación de la genitalidad que caracteriza a la adultez joven (Erikson, 1982). En cambio, la **procreatividad** hace referencia a un contacto más que genital con una pareja, conlleva asumir la responsabilidad del cuidado de los hijos fruto de ese contacto sexual. En condiciones ideales, la procreación debería ser una consecuencia de la intimidad madura y el amor establecido en la etapa anterior. Obviamente, las personas están físicamente capacitadas para procrear antes de estar preparadas psicológicamente para cuidar de los hijos.

La madurez exige algo más que la procreación: conlleva el cuidado de nuestros hijos y también el de los hijos de los demás, así como trabajar de manera productiva para transmitir la cultura de una generación a la siguiente.

Generatividad versus estancamiento

La cualidad sintónica de la adultez es la *generatividad*, que se define como "la creación de nuevos seres, nuevos productos y nuevas ideas" (Erikson, 1982, p. 67). La generatividad, que está relacionada con la creación y orientación de una nueva generación, engloba la procreación, la producción de trabajo y la creación de productos e ideas que contribuyan a la construcción de un mundo mejor.

Las personas no solo tienen necesidad de aprender, sino también de enseñar. Esta necesidad se prolonga más allá de nuestros propios hijos en un interés altruista por otros niños. La generatividad surge de cualidades sintónicas previas como la intimidad y la identidad. Como se indicó anteriormente, la intimidad requiere de la capacidad para fusionar nuestro propio yo con el de otra persona, sin miedo a perderlo. Esta unión de identidades conduce a un aumento gradual de nuestros intereses por lo que, durante la adultez, la intimidad entre dos personas ya no es suficiente y ahora nos interesamos por los demás, sobre todo por los niños. Enseñar a los demás las costumbres de la cultura es una práctica presente en todas las sociedades. Para los adultos, esta motivación no es solo una obligación o una necesidad egoísta, sino un impulso evolutivo para aportar una contribución a las generaciones venideras y garantizar la continuidad de la humanidad.

La antítesis de la generatividad son el *ensimismamiento* y el *estancamiento*. El ciclo generacional de productividad y creatividad queda paralizado cuando las personas están demasiado absortas en sí mismas y caen en la autocompasión, ya que esta actitud alimenta un estancamiento omnipresente. Sin embargo, una cierta dosis de estancamiento es necesaria. De vez en cuando las personas creativas deben tener un periodo de letargo para producir ideas nuevas. La interacción entre generatividad y estancamiento origina el cuidado, la fuerza básica de la adultez.

Cuidado: la fuerza básica de la adultez

Erikson (1982) definió el **cuidado** como "un compromiso creciente de *atender* a las personas, los productos y las ideas que hemos aprendido a *querer*" (p. 67). Como fuerza básica de la adultez, el cuidado surge de todas las fuerzas básicas anteriores. Es necesario tener esperanza, voluntad, finalidad, competencia, fidelidad y amor para poder cuidar aquello que apreciamos. El cuidado no es un deber o una obligación, sino un deseo natural que nace del conflicto entre generatividad y estancamiento.

La fuerza opuesta al cuidado es el *rechazo*, la patología básica de la adultez. El rechazo es la falta de disponibilidad para cuidar a ciertas personas o grupos (Erikson, 1982) y se manifiesta en forma de egoísmo, provincianismo, o *elitismo*, es decir, la idea de que otros grupos de personas son inferiores al nuestro. Este es responsable de la mayor parte del odio, destrucción, atrocidades y guerras entre los humanos. Como afirmó Erikson, el rechazo "tiene implicaciones de gran alcance para la supervivencia de la especie, así como para el desarrollo psicosocial de cada individuo" (p. 70).

Vejez

La octava y última etapa del desarrollo es la **vejez**. Erikson tenía poco más de 40 años cuando conceptualizó por primera vez esta etapa y la definió de manera arbitraria como el periodo que abarca aproximadamente desde los 60 años de edad hasta el final de la vida. Cuando las personas llegan a esta etapa no dejan necesariamente de ser productivas ya que, aunque la procreación en su sentido más estricto ya no está presente, las personas mayores pueden seguir siendo creativas y útiles de otros modos; por ejemplo, pueden ser abuelos atentos que cuidan a sus nietos o a otros miembros más jóvenes de la sociedad. La vejez puede ser un periodo de alegría, de juegos y sorpresas, pero también es un periodo de senilidad, depresión y desesperación. El modo psicosexual de la vejez es la *sensualidad generalizada*; el conflicto psicosocial de este periodo enfrenta a la *integridad* con la *desesperación* y la fuerza básica es la *sabiduría*.

Las etapas del desarrollo de Erikson se extienden hasta la tercera edad.

Sensualidad generalizada

La última etapa psicosexual es la *sensualidad generalizada*. Erikson no profundizó mucho sobre este modo de vida psicosexual, pero se puede inferir que significa disfrutar de diversas sensaciones físicas: sonidos, sabores, olores, abrazos y quizás también estimulación genital. La sensualidad generalizada también puede implicar un mayor reconocimiento del estilo de vida propio del sexo opuesto. Los hombres se hacen más atentos y están dispuestos a aceptar los placeres de las relaciones no sexuales, como las que mantienen con sus nietos y bisnietos, y las mujeres se interesan más por la política, la economía y los temas que preocupan al mundo (Erikson, Erikson y Kivnick, 1986). La actitud de sensualidad generalizada, sin embargo, depende de la capacidad del individuo para mantener el equilibrio, es decir, conservar la integridad frente a la desesperación.

Integridad versus desesperación

La última crisis de identidad de las personas enfrenta a la *integridad* con la *desesperación*. Al final de la vida, la cualidad distónica de la desesperación puede predominar, pero en las personas con una fuerte identidad del yo que han adquirido una intimidad y han cuidado de las personas y las cosas, predominará la cualidad sintónica de la integridad. La integridad conlleva un sentimiento de unidad y coherencia, una capacidad para mantener el sentido del sí mismo a pesar de la pérdida paulatina de fuerza física e intelectual.

Centro de recursos en línea

Conozca más acerca de Erik Erikson
¿Quién era Erik Erikson? Para más información sobre la constante búsqueda de identidad propia de Erikson, visite el sitio web de este libro.

La integridad del yo resulta difícil de mantener cuando las personas perciben que están perdiendo elementos familiares en su vida, por ejemplo, la pareja, amigos, la salud física, la fuerza corporal, la agilidad mental, la independencia y la utilidad social. Ante esta presión, las personas tienen una sensación permanente de desesperación, que pueden expresar en forma de indignación, depresión, desprecio hacia los demás y cualquier otra actitud que revele que no aceptan las limitaciones de la vida.

Desesperación significa, literalmente, ausencia de esperanza. Si volvemos a la figura 8.2, veremos que este sentimiento, la última cualidad distónica del ciclo de vida, está en el extremo opuesto a la esperanza, la primera fuerza básica de las personas. Desde la lactancia hasta la vejez puede haber esperanza pero, una vez perdida, aparece la desesperación y la vida deja de tener sentido.

Sabiduría: la fuerza básica de la vejez

Una cierta dosis de desesperación es natural y necesaria para la madurez psicológica. La inevitable lucha entre integridad y desesperación genera la *sabiduría*, la fuerza básica de la vejez. Erikson (1982) la definió como un "interés sólido y objetivo por la vida frente a la muerte" (p. 61). El interés objetivo no significa falta de interés, sino más bien una preocupación activa pero desapasionada. Con la sabiduría madura es posible mantener la integridad pese a la disminución de las capacidades físicas y mentales. Esta fuerza básica de la vejez procede de, y contribuye a, la transmisión de las tradiciones de una generación a otra. En la vejez, las personas están preocupadas por cuestiones fundamentales, entre ellas la muerte (Erikson, Erikson y Kivnick, 1986).

La antítesis de la sabiduría y la patología básica de la vejez es el *desprecio*, que Erikson (1982, p. 61) definió como "una reacción ante el hecho de sentirse (y percibirlo en otras personas) en un estado de declive, confusión e impotencia cada vez mayor". El desprecio es una continuación del rechazo, la patología básica de la adultez.

Cuando el propio Erikson se hizo mayor, perdió parte de su optimismo y, junto con su esposa, empezó a describir una novena etapa, un periodo de vejez avanzada en el que las dolencias físicas y mentales privan a las personas de su capacidad de producción, por lo cual ya solo esperan la muerte. La esposa de Erikson se interesó especialmente por esta novena etapa mientras observaba el rápido deterioro de la salud de su marido durante los últimos años de su vida. Lamentablemente, ella murió antes de poder finalizar esta novena etapa.

Resumen del ciclo de vida

El ciclo de vida de Erikson está resumido en la tabla 8.1. Cada una de las ocho etapas se caracteriza por un modo psicosexual y una crisis psicosocial. La crisis psicosocial procede del conflicto entre el elemento sintónico predominante y su opuesto distónico. De este conflicto nace una fuerza básí-

ca, también llamada cualidad del yo. Cada fuerza básica tiene una antítesis subyacente que se convierte en la patología básica de la etapa correspondiente. Los humanos tienen un radio creciente de relaciones importantes, que empieza con el cuidador en la etapa de lactancia y concluye con la identificación con la humanidad en la vejez.

La personalidad siempre se desarrolla durante un periodo específico y dentro de una sociedad concreta. Sin embargo, Erikson afirmaba que las ocho etapas del desarrollo trascienden a factores cronológicos y geográficos y están presentes en casi todas las culturas, pasadas o actuales.

Métodos de investigación de Erikson

Erikson insistió en que la personalidad es fruto de la historia, la cultura y la biología, y sus diversos métodos de investigación reflejan esta idea. Utilizó métodos antropológicos, históricos, sociológicos y clínicos para aprender sobre niños, adolescentes, adultos y ancianos. Realizó estudios sobre ciudadanos estadounidenses de clase media, niños europeos, las culturas sioux y yurok de Estados Unidos e incluso tripulantes de un submarino. Escribió semblanzas biográficas de Adolf Hitler, Maxim Gorky, Martin Luther King y Mahatma Gandhi, entre otros. En este apartado presentamos dos enfoques utilizados por Erikson para explicar y describir la personalidad humana: los estudios antropológicos y la psicohistoria.

Estudios antropológicos

En 1937, Erikson realizó un estudio de campo en la reserva india Pine Ridge, en Dakota del Sur, para investigar las causas de la apatía que aquejaba a los niños sioux. Erikson (1963) se centró en la educación de los niños pequeños en esta cultura en el marco de sus teorías del desarrollo psicosexual y psicosocial. Constató que la apatía era la expresión de una subordinación extrema que los sioux habían desarrollado debido a su dependencia de varios planes de apoyo del gobierno federal. En el pasado, habían sido valientes cazadores de búfalos, pero hacia el año 1937, perdieron su identidad de cazadores e intentaban con poco entusiasmo y mucha dificultad ganarse la vida como agricultores. La educación de los niños, que antes consistía en enseñar a los pequeños a cazar y a las niñas a ser ayudantes y madres de los futuros caza-

TABLA 8.1

Resumen de las ocho etapas del ciclo de vida de Erikson

Etapa	Modo psicosexual	Crisis psicosocial	Fuerza básica	Patología básica	Relaciones importantes
8 Vejez	Generalización de modos sensuales	Integridad *versus* desesperación	Sabiduría	Desprecio	Toda la humanidad
7 Adultez	Procreatividad	Generatividad *versus* estancamiento	Cuidado	Rechazo	En el trabajo y el hogar
6 Adultez joven	Genitalidad	Intimidad *versus* aislamiento	Amor	Exclusividad	Parejas sexuales, amigos
5 Adolescencia	Pubertad	Identidad *versus* confusión de identidad	Fidelidad	Rechazo de rol	Grupos de compañeros
4 Edad escolar	Latencia	Laboriosidad *versus* inferioridad	Competencia	Inercia	En el barrio y en la escuela
3 Edad del juego	Infantil genital-locomotor	Iniciativa *versus* culpa	Finalidad	Inhibición	Familia
2 Primera infancia	Anal-uretral-muscular	Autonomía *versus* vergüenza y duda	Voluntad	Compulsión	Padres
1 Etapa de lactancia	Oral-respiratorio: sensorial-locomotor	Confianza básica *versus* desconfianza básica	Esperanza	Retraimiento	Cuidador

Fuente: extraído de *El ciclo vital completado*: revisión de Erik H. Erikson, impreso con la autorización de W. W. Norton & Company, Inc. Copyright © 1982 by Rikan Enterprises, Ltd.

dores, no era adecuada para la sociedad agraria. Por ello, desde 1937, los niños sioux tenían grandes dificultades para encontrar un sentido de identidad del yo, sobre todo después de la adolescencia.

Dos años después, Erikson realizó un estudio de campo similar en el norte de California sobre la cultura yurok, que vivía principalmente de la pesca del salmón. Aunque las culturas sioux y yurok eran muy diferentes, en ambas tribus estaba presente la tradición de enseñar a los niños las virtudes de su sociedad. Los yurok aprendían a pescar y, por tanto, no desarrollaban un concepto de nación y no les gustaba la guerra. Las personas de la cultura yurok valoraban mucho la obtención y conservación de provisiones y posesiones. Erikson (1963) pudo demostrar que la educación durante la primera infancia era coherente con este valor cultural y que la historia y la sociedad desempeñaban un papel en la formación de la personalidad.

Psicohistoria

La disciplina denominada **psicohistoria** es un campo controvertido que combina conceptos psicoanalíticos con métodos históricos. Freud (1910/1957) creó la psicohistoria con un análisis sobre Leonardo da Vinci y más adelante colaboró con el embajador de Estados Unidos, William Bullitt, en la escritura de un estudio psicológico sobre el presidente estadounidense Woodrow Wilson (Freud y Bullitt, 1967). Aunque a Erikson (1975) este trabajo le pareció pésimo, retomó los métodos de la psicohistoria y los perfeccionó, sobre todo en su estudio sobre Martin Luther King (Erikson, 1958, 1975) y Mahatma Gandhi (Erikson, 1969, 1975). Ambos tuvieron una influencia importante en la historia porque fueron personas excepcionales que vivieron un conflicto personal derivado de un periodo histórico en el que era necesario resolver de manera colectiva lo que no se podía resolver de manera individual (E. Hall, 1983).

Erikson (1974) definió la psicohistoria como "el estudio de la vida individual y colectiva con los métodos del psicoanálisis y la historia" (p. 13) y la utilizó para demostrar su idea básica de que cada persona está influida por el periodo histórico en el que vive y que estos periodos históricos, a su vez, están influidos por líderes excepcionales que sufren su propio conflicto de identidad.

Erikson afirmó que, como psicohistoriador, tenía cierto grado de implicación emocional en los temas que estudió. Por ejemplo, llegó a sentir un gran cariño por Gandhi, que atribuyó a su propia búsqueda del padre que nunca llegó a conocer (Erikson, 1975). En el libro *La verdad de Gandhi*, Erikson (1969) afirmó que tenía sentimientos positivos hacia este personaje histórico pues intentó responder cómo trabajan el conflicto y la crisis los individuos sanos como Gandhi cuando otras personas se debilitan por una lucha menor. Para responder a sus diversas preguntas sobre la personalidad de Gandhi, Erikson estudió el ciclo de vida completo del líder indio, pero concentrándose en una crisis concreta que culminó cuando Gandhi usó por primera vez el ayuno voluntario como arma política.

De niño, Gandhi tenía una relación estrecha con su madre, pero no se llevaba bien con su padre. En lugar de considerarlo un conflicto edípico, Erikson lo vio como una oportunidad para resolver el conflicto con las figuras de autoridad, oportunidad que Gandhi encontraría en otras muchas ocasiones a lo largo de su vida.

Gandhi nació el 2 de octubre de 1869 en Porbandar, India. Estudió derecho en Londres, donde fue un joven sumamente discreto tanto en su actitud como en su apariencia. Más adelante, con aspecto de caballero británico, regresó a India para ejercer la abogacía. Tras dos infructuosos años se trasladó a Sudáfrica que, como su país, también era una colonia británica. En un principio pensaba quedarse allí un año, pero su primera crisis de identidad lo obligó a prolongar su estancia durante más de veinte años.

Una semana después de que un juez lo expulsara de la sala de un tribunal, fue echado de un tren cuando se negó a ceder su asiento a un hombre blanco. Estas dos experiencias con el racismo alterarían el curso de su vida. Su aspecto externo cambió de manera drástica. Dejó el sombrero de seda

Según Erikson, Mahatma Gandhi desarrolló fortalezas básicas a partir de sus diversas crisis de identidad.

y el abrigo negro por el taparrabos de algodón y el chal que llegarían a ser tan familiares para millones de personas en todo el mundo. Durante estos años en Sudáfrica, desarrolló la técnica de la resistencia pasiva, conocida como *satyagraha*, y la utilizó para resolver sus conflictos con las autoridades. *Satyagraha* es un vocablo sánscrito que significa método firme y perseverante para alcanzar la verdad.

Después de volver a India, Gandhi sufrió otra crisis de identidad cuando, en 1918, a los 49 años de edad, se convirtió en la figura más destacada durante una huelga de trabajadores contra los propietarios de las fábricas de Ahmedabad. Erikson se refirió a los acontecimientos que acompañaron a la huelga como "el hecho" y dedicó la parte más importante de su libro *La verdad de Gandhi* a esta crisis. Aunque esta huelga no fue más que un hecho secundario en la historia de India y Gandhi le dedicó escasa atención en su autobiografía, para Erikson (1969) tuvo una gran influencia en la identidad de Gandhi como defensor de la no violencia.

Los trabajadores de las fábricas habían prometido que harían huelga si no se cumplía su petición de aumento salarial de 35%. Pero los propietarios, que se habían puesto de acuerdo entre ellos para no ofrecer más de 20% de aumento, cerraron las fábricas e intentaron acabar con la solidaridad de los trabajadores ofreciendo este aumento a quienes volvieran al trabajo. A Gandhi, que era el portavoz de los trabajadores, le resultó muy difícil decidir cómo resolver esta situación. Entonces, de un modo un tanto impetuoso, declaró que haría huelga de hambre hasta que se cumpliera la petición de los trabajadores. Gandhi no hizo este ayuno voluntario, el primero de sus diecisiete "ayunos hacia la muerte", para amenazar a los propietarios de las fábricas, sino para demostrar a los trabajadores que debían mantener su pacto. De hecho, Gandhi temía que los propietarios de las fábricas se rindieran por compasión hacia él más que por reconocimiento de la situación desesperada de los trabajadores. Al tercer día de huelga, los trabajadores y los propietarios llegaron a un acuerdo satisfactorio para ambas partes: los obreros trabajarían un día por un aumento de 35%, un día por un aumento de 20% y después por la cantidad que decidiera un árbitro. Un día después, Gandhi finalizó la huelga de hambre pero su resistencia pasiva lo había ayudado a formar su identidad y le había proporcionado una nueva herramienta para el cambio político y social pacífico.

A diferencia de los individuos neuróticos cuyas crisis de identidad generan patologías básicas, Gandhi salió fortalecido de esta y otras crisis. Erikson (1969) describió esta diferencia en la forma de afrontar los conflictos de personas excepcionales como Gandhi y personas con trastornos psicológicos: "Esta, por tanto, es la diferencia entre un historial médico y un historial de vida: los conflictos interiores van debilitando cada vez más a los pacientes, grandes o insignificantes, pero en la realidad histórica el conflicto interior no hace más que aportar un impulso indispensable para todo esfuerzo sobrehumano" (p. 363).

Investigación relacionada

Una de las principales contribuciones de Erikson fue prolongar el desarrollo de la personalidad hasta la etapa adulta. Al ampliar la noción de desarrollo de Freud hasta la vejez, Erikson cuestionaba la idea de que el desarrollo psicológico finaliza con la infancia. El legado más influyente de Erikson ha sido su teoría del desarrollo y, en particular, las etapas desde la adolescencia hasta la vejez. Fue uno de los primeros teóricos que destacó la importancia del periodo crucial de la adolescencia y los conflictos que acompañan a la búsqueda de identidad. Los adolescentes y los adultos jóvenes se suelen preguntar: ¿quién soy yo?, ¿hacia dónde voy? y ¿qué quiero hacer con el resto de mi vida? El modo en que responden a estas preguntas desempeña un papel importante en los tipos de relaciones que tendrán, quién será su pareja y qué trabajo desempeñarán.

A diferencia de la mayoría de los teóricos psicodinámicos, Erikson ha provocado una gran cantidad de investigación empírica, principalmente sobre la adolescencia, la adultez joven y la adultez. Discutiremos aquí la más reciente investigación sobre el desarrollo en la adultez temprana y media, específicamente las etapas de identidad, intimidad y generatividad.

¿La identidad precede a la intimidad?

Los investigadores Wim Beyers e Inge Seiffge-Krenke (2010) se hicieron exactamente la misma pregunta, como una forma de poner a prueba el principio epigenético de Erikson. ¿El lograr durante la adolescencia un sentido de identidad seguro proporciona una base para el desarrollo de relaciones íntimas saludables en la adultez? Su estudio longitudinal puso a prueba el supuesto de Erikson de este orden fijo del desarrollo para llenar dos brechas en la literatura de investigación: a) a la fecha, solo se habían realizado estudios transversales y a corto plazo sobre estas dos etapas eriksonianas, así que todavía no se había podido obtener una conclusión respecto al desarrollo; y b) diversos marcos de trabajo recientes sobre el desarrollo en la adolescencia se han cuestionado si realmente la identidad precede a la intimidad, como postula la teoría de Erikson.

Hay señales de un contexto de desarrollo dramáticamente alterado en las últimas décadas, lo cual obliga a cuestionar la exactitud del orden que dio Erikson a las etapas en la adolescencia y la adultez temprana. Por ejemplo, los adolescentes de hoy pueden posponer los compromisos adultos y explorar una amplia variedad de opciones durante la vida universitaria e incluso más allá (Luyckx, Goossens, Soenens y Beyers, 2006), lo que sugiere que se extiende la consolidación de la identidad. Aún más, algunos investigadores han sugerido que las relaciones sexuales íntimas se desarrollan cada vez más durante la adolescencia, tal vez precediendo, e incluso interrumpiendo, el desarrollo de la identidad (con-

sidere el índice de embarazos adolescentes) (p. e., Brown, 1999).

Beyers y Seiffge-Krenke (2010) examinaron los datos de 52 sujetos femeninos y 42 sujetos masculinos en un estudio longitudinal de diez años de duración en Alemania, para evaluar si el orden que dio Erikson al desarrollo, primero de la identidad y después intimidad, sigue siendo cierto. Sus participantes fueron entrevistados cuando tenían 15 años, y de nuevo cuando cumplieron 25. Los investigadores encontraron evidencia de una fuerte progresión del desarrollo de la identidad a la intimidad, con un creciente desarrollo del yo de los 15 a los 25 años, de más conformistas a los 15 a más autoconscientes e individualistas a los 25. En segundo lugar, no encontraron indicación alguna de que la identidad fuera pospuesta en los adultos jóvenes como otros habían sugerido. Y finalmente, la mayoría de la muestra tenía parejas íntimas a los 25, y sus niveles de intimidad fueron fuertemente predichos por el desarrollo de la identidad del yo a los 15 años. De manera que la conclusión fue que, incluso en el nuevo milenio, el desarrollo del yo durante la adolescencia es un poderoso predictor de intimidad en los adultos jóvenes.

El mismo Erik Erikson escribió alguna vez: "la condición para ser dos es que uno debe primero convertirse en uno mismo" (1982, p. 101). Beyers y Sieffge-Krenke (2010) parecen haber demostrado la verdad de ese enunciado bastante sucinto acerca de la personalidad saludable en la adultez temprana. En la medida en que nos sintamos cómodos con nosotros mismos, más probable será que disfrutemos de una calidad de intimidad más alta con una pareja.

Generatividad contra estancamiento

Como todas las etapas, la adultez consiste en dos conflictos que interactúan: la generatividad y el estancamiento. En general, Erikson consideraba que el estancamiento y la generatividad eran extremos opuestos del mismo *continuum*. En otras palabras, una persona que es alta en generatividad tiende a ser baja en estancamiento y viceversa. Pero recientemente los investigadores han comenzado a cuestionar qué tan opuestos son realmente estos aspectos del desarrollo adulto, y los han explorado como si fueran constructos en cierta forma independientes (Van Hiel, Mervielde y De Fruyt, 2006). Una de las razones para este cambio del modelo de Erikson es que puede ser posible que la gente, a la vez, sea generativa y esté estancada. Esta situación se presentaría si la persona realmente quiere ser generativa y entiende la importancia de serlo pero, por alguna razón, no puede superar su propio autoinvolucramiento. Puede darse cuenta de que la generatividad es la siguiente etapa en el desarrollo, pero simplemente no puede llegar ahí.

Una forma de determinar la independencia de estos dos constructos es medirlos por separado, y después medir diversos resultados. Si son niveles opuestos del mismo *continuum*, entonces la generatividad predice positivamente un resultado como la salud mental, mientras que el estancamiento predecirá negativamente dicho estado. Pero si no siempre coinciden, entonces ambos constructos pueden ser conceptos separados. Como el estancamiento nunca ha sido medido en forma separada de la generatividad, los investigadores tuvieron que crear una medida partiendo de cero. Basándose en la descripción de estancamiento proporcionada por otros estudiosos (p. e. Bradley y Marcia, 1998), Van Hiel y colegas (2006) crearon un reporte de autoevaluación que contenía reactivos como "A menudo mantengo distancia entre los niños y yo" y "Es difícil decir cuáles son mis metas". Para medir la generatividad, los investigadores utilizaron el LGS en la mayor parte de su estudio. Para ver cómo estos dos constructos coincidían para dar resultados importantes, los investigadores seleccionaron una amplia medición de salud mental que incluía la evaluación de síntomas relacionados con diversos trastornos de personalidad como la incapacidad de regular las emociones y problemas de intimidad.

Los resultados de este estudio sustentan la nueva propuesta de que el estancamiento y la generatividad deberían ser considerados independientemente. Por ejemplo, el estancamiento y la generatividad no predicen los resultados de salud mental de la misma manera. Quienes fueron altos en estancamiento tendieron a ser menos capaces de regular sus emociones; pero, al mismo tiempo, la generatividad no estuvo relacionada con la regulación de las emociones. Si solo se hubiera medido la generatividad (y no el estancamiento por separado), entonces estos investigadores no hubieran llegado al importante hallazgo de que el estancamiento está relacionado con problemas en la regulación de las emociones. Los investigadores encontraron también que existen individuos con alto grado tanto en generatividad como en estancamiento, y que dicho perfil de personalidad no es saludable en términos de bienestar mental y emocional. Comparada con la gente alta en generatividad pero baja en estancamiento, la gente que es alta en ambas dimensiones es menos capaz de regular sus emociones y experimenta mayores dificultades con la intimidad. Se considera que ambas cualidades son componentes de una personalidad mal adaptada.

Conceptualmente, esta investigación no difiere mucho del modelo de Erikson (incluyendo aún a la generatividad y al estancamiento). Pero sí muestra, sin embargo, que para fines prácticos de investigación, y con el propósito de entender más plenamente la personalidad en la adultez, el estancamiento y la generatividad a veces pueden operar separada e independientemente en el desarrollo adulto.

Crítica a la teoría de Erikson

Erikson construyó su teoría basándose, sobre todo, en principios éticos y no necesariamente en datos científicos. Del arte pasó a la psicología y reconoció que veía el mundo a través de los ojos de un artista más que los de un científico.

En una ocasión escribió que no tenía nada que ofrecer salvo "un modo de ver las cosas" (Erikson, 1963, p. 403). Hay que admitir que sus libros son subjetivos y personales, lo que sin duda los hace más atractivos. No obstante, la teoría de Erikson se debe evaluar según los principios de la ciencia, no los de la ética o el arte.

El primer criterio de utilidad de una teoría es su capacidad para *generar investigación*. En este aspecto, la teoría de Erikson obtiene una puntuación ligeramente superior a la media. El tema de la identidad del yo ha generado cientos de estudios y otros aspectos de las etapas del desarrollo de Erikson, como la intimidad y el aislamiento (Gold y Rogers, 1995). La generatividad (Arnett, 2000; Pratt *et al*., 1999) y todo el ciclo de vida (Whitbourne, Zuschlag, Elliot y Waterman, 1992) también han promovido la investigación empírica.

Pese a ello, la teoría de Erikson obtiene una puntuación media en el criterio de *refutabilidad*. Muchas conclusiones de su *corpus* de investigación pueden ser explicadas mediante teorías diferentes de las teorías de las etapas del desarrollo de Erikson.

En su capacidad para *organizar el conocimiento*, la teoría de Erikson se limita a las etapas del desarrollo. No estudia cuestiones como los rasgos personales o la motivación personal, y esta limitación resta capacidad a la teoría para dar significado a muchos de los conocimientos actuales sobre la personalidad humana. Las ocho etapas del desarrollo siguen siendo una exposición elocuente de lo que debería ser el ciclo de vida, y las conclusiones de la investigación en estos campos suelen concordar con los planteamientos de Erikson. Sin embargo, la teoría carece de alcance suficiente como para obtener una puntuación elevada en este criterio.

Como *guía práctica*, la teoría de Erikson ofrece muchas directrices generales, pero pocos datos concretos. Comparada con otras teorías estudiadas en este libro, sugiere numerosas formas de tratar a adultos y ancianos. Las ideas de Erikson sobre el envejecimiento han sido útiles en el campo de la gerontología y sus ideas sobre la identidad del yo se citan casi siempre en los libros de texto sobre psicología adolescente. Además, las dicotomías entre intimidad y aislamiento, y generatividad y estancamiento, tienen mucho que ofrecer a los asesores matrimoniales y otros interesados en las relaciones íntimas entre adultos jóvenes.

En el aspecto de *coherencia interna,* la teoría de Erikson obtiene una puntuación alta, sobre todo porque los términos usados para clasificar las diferentes crisis psicosociales, fuerzas y patologías básicas han sido escogidos meticulosamente. El inglés no era la primera lengua de Erikson y su uso frecuente del diccionario mientras escribía favoreció la precisión de su terminología. No obstante, ciertos conceptos como esperanza, voluntad, finalidad, amor, cuidado, etc., no están definidos operacionalmente. Tienen poca utilidad científica, aunque su valor literario y emocional es alto. Por otro lado, el principio epigenético de Erikson y su elocuencia en la descripción de las ocho etapas del desarrollo revisten su teoría de una evidente coherencia interna.

En el criterio de *sencillez*, la teoría obtiene una calificación moderada. La precisión de sus términos es un aspecto consistente, pero las descripciones de las etapas psicosexuales y crisis psicosociales, sobre todo las últimas, no siempre se distinguen claramente. Además, Erikson utilizó diferentes términos e incluso diferentes conceptos para completar los 64 cuadros que están en su mayoría vacíos en la figura 8.2. Esta inconsistencia resta simplicidad a la teoría.

Concepto de humanidad

A diferencia de Freud, que afirmaba que la anatomía determina el destino de las personas, Erikson sugirió que el origen de las diferencias entre mujeres y hombres podía estar en otros factores. En algunas de sus propias investigaciones, Erikson (1977) sugirió que, aunque los juegos de las niñas y los niños son distintos, estas diferencias se deben, al menos en parte, a las distintas formas de socialización. ¿Significa esto que Erikson estaba de acuerdo con Freud en que la anatomía determina el destino de las personas? La respuesta de Erikson fue afirmativa, pero pronto la matizó con estas palabras: "La anatomía, la historia y la personalidad forman nuestro destino" (Erikson, 1968, p. 285). En otras palabras, la anatomía por sí sola no determina el destino, sino que se combina con los hechos del pasado, entre ellos varios aspectos sociales y de la personalidad como el temperamento y la inteligencia, para determinar la voluntad de una persona.

¿Cómo conceptualiza la teoría de Erikson la humanidad en términos de los seis aspectos que mencionamos en el capítulo 1? Primero, ¿está el ciclo vital determinado por fuerzas externas, o las personas pueden tener cierta *elección* al moldear sus personalidades y dar forma a sus vidas? Erikson adoptó una posición intermedia: no era tan determinista como Freud, pero tampoco creía firmemente en la libertad de elección. Aunque la personalidad está moldeada en parte por la cultura y la historia, las personas conservan un cierto grado de control sobre su destino. Las personas pueden buscar sus propias identidades y no están completamente limitadas por la cultura y la historia, de hecho, pueden

cambiar la historia y alterar su entorno. Los protagonistas de los dos estudios psicohistóricos más extensos de Erikson, Martin Luther King y Mahatma Gandhi, tuvieron una gran influencia en la historia del mundo y en sus propios entornos cercanos. De manera similar, cada uno de nosotros tiene poder para determinar su propio ciclo de vida, aunque nuestra influencia general pueda ser menor.

En el aspecto del *pesimismo frente al optimismo*, Erikson tendía a ser más bien optimista. Aunque las patologías básicas pueden dominar en las primeras etapas del desarrollo, los humanos no están condenados inevitablemente a sufrir patologías en las etapas posteriores. Aunque las debilidades al principio de la vida hacen más difícil adquirir las fuerzas básicas más adelante, las personas conservan su capacidad para cambiar en cualquier momento de su vida. Cada conflicto psicosocial consta de una cualidad sintónica y una distónica. Cada crisis se puede resolver en favor del elemento sintónico, al margen de cómo se resolvieran otras crisis previas.

Erikson no analizó la cuestión de la *causalidad frente a la teleología*, pero su noción de humanidad sugiere que las personas están influidas por fuerzas biológicas y sociales más que por su visión del futuro. Las personas son fruto de un momento histórico concreto y un marco social específico. Aunque podemos establecer objetivos y esforzarnos por conseguirlos, no podemos escapar totalmente a las potentes fuerzas causales de la anatomía, la historia y la cultura. Por este motivo, podemos decir que la teoría de Erikson da más importancia a la causalidad.

En el aspecto de los *determinantes conscientes o inconscientes*, la postura de Erikson no es unívoca. Antes de la adolescencia, la personalidad está determinada, en gran medida, por motivos inconscientes. Los conflictos psicosexuales y psicosociales en las cuatro primeras etapas del desarrollo se producen antes de que los niños hayan adquirido una identidad estable. Raras veces somos conscientes de estas crisis y del modo en que determinan nuestras personalidades. A partir de la adolescencia, sin embargo, las personas suelen ser conscientes de sus actos y de la mayoría de los motivos que subyacen a ellos.

Obviamente la teoría de Erikson tiene un enfoque más *social* que biológico, aunque no ignora la influencia de la anatomía y otros factores fisiológicos en el desarrollo de la personalidad. Cada modo psicosexual tiene un claro componente biológico. Sin embargo, a medida que las personas van atravesando las ocho etapas, las influencias sociales se hacen cada vez más importantes. Asimismo, el radio de las relaciones sociales se amplía desde el cuidador hasta la identificación con toda la humanidad.

En el aspecto de la *singularidad o las semejanzas* entre individuos, Erikson tendía a dar más importancia a las diferencias individuales que a las características universales. Aunque las personas de diferentes culturas recorren las ocho etapas del desarrollo en el mismo orden, hay grandes diferencias en la velocidad del viaje. Cada persona resuelve las crisis psicosociales de una manera única y emplea las fuerzas básicas de un modo particular.

Conceptos clave

- Las etapas del desarrollo de Erikson se apoyan en un *principio epigenético*, lo que significa que cada componente avanza paso a paso y el crecimiento posterior se construye sobre un desarrollo previo.
- En cada una de las etapas, las personas viven una interacción entre actitudes *sintónicas* y *distónicas* opuestas, lo que provoca un conflicto o *crisis psicosocial*.
- La resolución de esta crisis genera una *fuerza básica* y permite al individuo avanzar hacia la siguiente etapa.
- Los componentes biológicos determinan el curso de la vida de cada individuo, pero diversos hechos históricos y culturales influyen también en la formación de la *identidad del yo*.
- Cada fuerza básica tiene una antítesis que se convierte en la *patología básica* de esa etapa.
- La primera etapa del desarrollo es la *lactancia*, caracterizada por el *modo oral-sensorial*, la crisis psicosocial de la *confianza básica frente a la desconfianza básica*, la fuerza básica de la *esperanza* y la patología básica del *retraimiento*.
- Durante la *primera infancia*, los niños viven el modo psicosexual *anal, uretral y muscular*, el conflicto psicosocial de la *autonomía frente a la vergüenza y la duda*, la fuerza básica de la voluntad y la patología básica de la *compulsión*.
- Durante la *edad del juego*, los niños experimentan el desarrollo psicosexual *genital-locomotor* y sufren la crisis psicosocial de la *iniciativa* frente a la *culpa*, con la fuerza básica de la *finalidad* o la patología básica de la *inhibición*.
- Los niños en *edad escolar* están en un periodo de *latencia sexual* pero se enfrentan a la crisis psicosocial de *la laboriosidad frente a la inferioridad*, que genera la fuerza básica de la *competencia* o la patología básica de la *inercia*.
- La *adolescencia* o pubertad es una etapa crucial porque durante esta aparece el sentido de *identidad* de la

persona. Sin embargo, la *confusión de identidad* podría dominar la crisis psicosocial, retrasando la formación de la identidad. La *fidelidad* es la fuerza básica de la adolescencia, y el *rechazo de rol* es la patología básica.

- La *adultez joven*, que abarca de los 18 a los 30 años de edad, se caracteriza por el modo psicosexual de la *genitalidad*, la crisis psicosocial de la *intimidad frente al aislamiento*, la fuerza básica del *amor* y la patología básica de la *exclusividad*.
- En la *adultez* las personas experimentan el modo psicosexual de la *procreatividad*, la crisis psicosocial de la *generatividad frente al estancamiento*, la fuerza básica del *cuidado* y la patología básica del *rechazo*.
- La *vejez* se caracteriza por el modo psicosexual de la *sensualidad generalizada*, la crisis de *la integridad frente a la desesperación* y la fuerza básica de la *sabiduría* o la patología básica del *desprecio*.
- Erikson utilizó la *psicohistoria* (una combinación de psicoanálisis e historia) para analizar las crisis de identidad de Martin Luther King, Mahatma Gandhi y otros.

PARTE TRES

Teorías humanistas existenciales

Capítulo 9 ***Maslow***
La teoría holístico-dinámica 160
Capítulo 10 ***Rogers***
La teoría centrada en la persona 182
Capítulo 11 ***May***
La psicología existencial 203

CAPÍTULO 9

Maslow: la teoría holístico-dinámica

Maslow

- ***Perspectiva general de la teoría holístico-dinámica***
- ***Biografía de Abraham H. Maslow***
- ***Concepto de motivación de Maslow***
  - Jerarquía de las necesidades
  - Necesidades estéticas
  - Necesidades cognitivas
  - Necesidades neuróticas
  - Consideraciones generales sobre las necesidades
- ***Autorrealización***
  - Búsqueda de la persona autorrealizada de Maslow
  - Criterios para la autorrealización
  - Valores de las personas autorrealizadas
  - Características de las personas autorrealizadas
  - Amor, sexo y autorrealización
- ***Filosofía de la ciencia***
- ***Herramientas para medir la autorrealización***
- ***El complejo de Jonás***
- ***Psicoterapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Necesidades de deficiencia, valores B y autoestima
  - Psicología positiva
- ***Crítica a la teoría de Maslow***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Los profesores y estudiantes de secundaria han reconocido desde hace tiempo que algunos estudiantes con una capacidad intelectual moderada consiguen sacar buenas notas, mientras que otros con más dotes intelectuales solo obtienen notas mediocres y algunos estudiantes brillantes incluso reprueban y son expulsados de la escuela. ¿A qué se debe esto? La motivación podría ser una de las causas. Otras causas posibles podrían ser cuestiones de salud, la muerte de algún familiar cercano y tener varios trabajos.

Hace algunos años, un estudiante universitario joven y brillante tenía dificultades para aprobar después de haberlo intentado en tres universidades, aunque conseguía notas aceptables en las asignaturas que le interesaban, su rendimiento era tan pobre en otras materias que le impusieron un periodo de prueba. Más adelante, este joven realizó un test y obtuvo como resultado un coeficiente intelectual de 195, una puntuación muy elevada y muy poco frecuente. Por tanto, la falta de capacidad intelectual no era la causa del mediocre rendimiento de este joven estudiante.

Como algunos otros jóvenes, este estudiante estaba profundamente enamorado, hecho que le hacía muy difícil concentrarse en los estudios. Su irremediable timidez le impedía reunir el valor suficiente para acercarse a su amada y mostrarle su cariño. Lo curioso es que la joven a la que amaba era también su prima hermana. Esta situación le permitía visitarla con el pretexto de ver a su tía. Amaba a su prima de una manera distante, tímida, nunca la había tocado ni le había manifestado sus sentimientos. De repente, un hecho fortuito cambió su vida. Durante una visita a la casa de su tía, la hermana mayor de su prima empujó al joven hacia su prima, ordenándole que la besara. Así lo hizo él, y para su sorpresa, la prima no opuso resistencia. Ella también lo besó a él y desde aquel momento su vida cobró sentido.

El joven tímido de esta historia era Abraham Maslow y su prima era Bertha Goodman. Después de este primer beso fortuito, Abe y Bertha se casaron y su matrimonio lo ayudó a dejar de ser un estudiante universitario mediocre y transformarse en un brillante erudito que más adelante crearía la asignatura de psicología humanista en Estados Unidos. Esta historia no se debe interpretar como una recomendación para casarse con una prima hermana, sino que pretende ilustrar cómo las personas brillantes a veces solo necesitan un pequeño empujón para desarrollar todo su potencial.

Perspectiva general de la teoría holístico-dinámica

La teoría de la personalidad de Abraham Maslow se ha denominado de varias maneras: teoría humanista, teoría transpersonal, la tercera fuerza de la psicología, la cuarta fuerza de la personalidad, teoría de las necesidades y teoría de la autorrealización. Sin embargo, Maslow (1970) se refirió a ella como una **teoría holístico-dinámica** porque presupone que la persona en su conjunto es motivada de manera permanente por una u otra necesidad y que las personas tienen la posibilidad de crecer para alcanzar la salud psicológica, es decir, la autorrealización. Para conseguirla, las personas deben satisfacer necesidades primarias como el hambre, la seguridad, el amor y la estima. Solo después de haber satisfecho cada una de estas necesidades pueden alcanzar la autorrealización.

Las teorías de Maslow, Gordon Allport, Carl Rogers, Rollo May, y otros, a veces se consideran la **tercera fuerza** de la psicología (la primera es el psicoanálisis y sus variantes, la segunda, el conductismo en sus diversas formas). Como otros teóricos, Maslow aceptó algunos de los principios del psicoanálisis y el conductismo. En la universidad estudió la interpretación de los sueños de Freud y desarrolló un profundo interés por el psicoanálisis. Además, su investigación con primates estuvo muy influida por los trabajos de John B. Watson (Watson, 1925). En su teoría final, sin embargo, Maslow criticó tanto el psicoanálisis como el conductismo por sus nociones limitadas de la humanidad y su conocimiento insuficiente de las personas psicológicamente equilibradas. Maslow afirmaba que los humanos tienen una naturaleza superior a la que podrían sugerir el psicoanálisis o el conductismo y dedicó los últimos años de su vida a intentar descubrir la naturaleza de los individuos psicológicamente equilibrados.

Biografía de Abraham H. Maslow

Abraham Harold (Abe) Maslow tuvo, probablemente, la infancia más solitaria y amarga de todas las personas estudiadas en este libro. Nacido en Manhattan, Nueva York, el 1 de abril de 1908, Maslow vivió una infancia infeliz en Brooklyn. Fue el mayor de los siete hijos nacidos de Samuel Maslow y Rose Schilosky Maslow y su infancia estuvo llena de profundos sentimientos de inferioridad, timidez y depresión.

Maslow no tuvo una relación estrecha con ninguno de sus padres, pero toleraba a su padre, inmigrante judío de origen ruso que se ganaba la vida fabricando barriles y pasaba poco tiempo en casa. En cambio, los sentimientos de Maslow hacia su madre eran odio y profunda animadversión, no solo durante la infancia, sino hasta el día de su muerte, pocos años antes de la muerte del propio Maslow. Pese a los muchos años de psicoanálisis, nunca superaría este odio hacia su madre y hasta se negaría a asistir a su funeral, desoyendo los ruegos de sus hermanos que no compartían sus sentimientos. Un año antes de su muerte, Maslow (1969) escribió esta reflexión en su diario:

> Lo que yo odiaba y rechazaba radicalmente no era solo su presencia física, sino también sus valores y su visión del mundo, su tacañería, su egoísmo, su falta de amor por cualquier persona en el mundo, incluso su propio esposo y sus hijos [...], su convicción de que

> quien no estaba de acuerdo con ella estaba equivocado, su falta de interés por sus nietos, su falta de amigos, su dejadez y falta de higiene, su falta de afecto hacia sus propios padres e hijos [...] Siempre me pregunté de dónde venían mi interés por la utopía, mi ética, mi humanismo, la importancia que tienen para mí la amabilidad, el amor, la amistad, y mucho más. Conocí las consecuencias directas de no haber recibido amor materno. Pero la fuerza de mi filosofía de vida y mis investigaciones y teorías también tiene sus raíces en un odio y una aversión contra todo lo que ella representaba (p. 958).

Edward Hoffman (1988) recogió una historia que ilustra muy bien la crueldad de Rose Maslow. Un día el joven Maslow encontró dos gatitos abandonados en el barrio y le dieron tanta pena que se los llevó a casa, los puso en el sótano y les dio de comer leche en un plato. Cuando su madre vio a los animales se enfadó mucho y delante del niño los estampó contra la pared hasta matarlos.

La madre de Maslow era también una mujer muy religiosa que amenazaba a menudo al joven Maslow con el castigo de Dios. Cuando era pequeño, Maslow decidió poner a prueba las amenazas de su madre portándose mal adrede. Al no recibir ningún castigo divino, pensó que las advertencias de su madre no tenían fundamento científico. Debido a estas experiencias, Maslow aprendió a odiar y desconfiar de la religión y ello lo llevó a hacerse ateo.

Pese a su ateísmo, sintió el aguijón del antisemitismo no solo en la infancia sino también siendo adulto. Posiblemente como forma de defensa contra las actitudes antisemitas de sus compañeros de clase, se refugió en los libros y en los estudios. Le encantaba leer, pero para llegar a la biblioteca pública tenía que evitar a las pandillas antisemitas que deambulaban por su barrio de Brooklyn y que no necesitaban pretextos para aterrorizar al joven Maslow y a otros niños judíos.

Su capacidad intelectual le dio cierto consuelo durante los años de escuela secundaria en la Boys High School de Brooklyn, donde sus notas fueron solo ligeramente superiores a la media. Al mismo tiempo, desarrolló una estrecha amistad con su primo Will Maslow, un joven extravertido y muy sociable. Esta relación permitió al propio Abe desarrollar ciertas habilidades sociales y participar en varias actividades escolares (Hoffman, 1988).

Después de acabar la escuela secundaria, su primo Will lo animó a entrar en la Cornell University, pero por falta de confianza en sí mismo, Maslow seleccionó la menos prestigiosa City College de Nueva York. En esta época, sus padres se divorciaron y se produjo un acercamiento con su padre, quien había querido que su hijo mayor se hiciera abogado, por lo que Maslow se matriculó en la facultad de derecho. Sin embargo, una noche dejó las clases, sentía que el derecho daba demasiada atención a lo malo y muy poca a lo bueno. Al principio esta decisión decepcionó a su padre, pero al final este terminaría por aceptarla (M. H. Hall, 1968).

Cuando estudiaba en la City College, Maslow tenía buenas notas en filosofía y otras materias que despertaban su interés. Sin embargo, en aquellas que no le gustaban sus notas fueron tan bajas que la universidad le impuso un periodo de prueba. Después de tres semestres, se trasladó a la Cornell University, en el norte del Estado de Nueva York, en parte para estar más cerca de su primo Will, que estudiaba en esa universidad, pero también para distanciarse de su prima hermana Bertha Goodman, de la cual se estaba enamorando (Hoffman, 1988). En Cornell el rendimiento de Maslow tampoco pasó de ser mediocre. Su primer profesor de psicología fue Edward B. Titchener, un renombrado pionero de la disciplina que daba todas sus clases ataviado con el traje oficial para las ceremonias académicas. A Maslow no lo impresionó. El enfoque de la psicología de Titchener le parecía frío, sin vida y totalmente desvinculado de las personas.

Después de un semestre en Cornell, Maslow volvió a la City College de Nueva York, ahora para estar más cerca de Bertha. Tras el hecho fortuito descrito en el pasaje introductorio, Abe y Bertha no tardaron en casarse, aunque antes tuvieron que superar la oposición de sus padres, quienes se oponían al matrimonio, en parte, porque él tenía solo 20 años y ella 19, pero su mayor temor era el riesgo de defectos hereditarios en los hijos, lo cual era bastante irónico si consideramos que los propios padres de Maslow eran primos hermanos y tenían seis hijos perfectamente sanos (una de las hijas murió de pequeña, pero no por un defecto genético).

Un semestre antes de casarse, Maslow se había matriculado en la Universidad de Wisconsin, donde se licenció en filosofía. Además, se interesó mucho por el conductismo de John B. Watson, y este interés lo indujo a hacer el número suficiente de asignaturas de psicología como para poder hacer el doctorado en esta materia. Mientras hacía el doctorado, trabajó en colaboración con Harry Harlow, que acababa de empezar su investigación sobre monos. La investigación para la tesis de Maslow sobre la dominación y la conducta sexual de los monos sugería que la dominación social era un motivo más importante que el sexo, al menos en el caso de los primates (Blum, 2002).

En 1934, Maslow obtuvo el título de doctor, pero no pudo encontrar una plaza en la universidad, en parte debido a la depresión de 1929 y en parte por los prejuicios antisemitas presentes en muchas universidades de Estados Unidos en aquella época. Por consiguiente, siguió dando clases en Wisconsin durante un periodo breve e incluso llegó a matricularse en la Facultad de Medicina. Sin embargo, sintió rechazo por la actitud fría y desapasionada de los cirujanos que podían cortar partes enfermas de cuerpos sin mostrar ninguna emoción perceptible. Para Maslow, la Facultad de Medicina, como la Facultad de Derecho, reflejaba una visión fría y negativa de las personas, y sus experiencias en esta facultad le afectaron mucho. Cada vez que Maslow se aburría de algo, lo dejaba, y la Facultad de Medicina no fue una excepción (Hoffman, 1988).

Un año más tarde volvió a Nueva York para trabajar como asistente en la investigación de E. L. Thorndike en el Teachers College de la Columbia University. Maslow, que había sido un estudiante mediocre en la City College y en Cornell, obtuvo una puntuación de 195 en el test de inteligencia de Thorndike, hecho que llevaría a este a conceder a su asistente libertad total para hacer lo que quisiera. Gracias a ello, la fértil mente de Maslow pudo desarrollarse ampliamente, pero después de un año y medio de investigación sobre la dominación y la sexualidad humana, dejó Columbia para incorporarse al cuerpo docente de la Brooklyn College, una universidad de reciente creación cuyos estudiantes eran en su mayoría jóvenes brillantes de clase trabajadora, como lo había sido el propio Maslow diez años atrás (Hoffman, 1988).

Vivir en Nueva York durante las décadas de 1930 y 1940 le dio a Maslow la oportunidad de estar en contacto con muchos de los psicólogos europeos que habían huido del gobierno nazi. De hecho, Maslow suponía que él había tenido los mejores profesores posibles (Goble, 1970). Entre otros, conoció a Erich Fromm, Karen Horney, Max Wertheimer y Kurt Goldstein, cada una de estas personas influyeron en él, casi todas dieron conferencias en la New School for Social Research. Maslow también estuvo en contacto con Alfred Adler, que vivía en Nueva York en aquella época. Adler impartía seminarios en su casa los viernes por la noche y Maslow asistía con frecuencia a estas sesiones, igual que Julian Rotter (véase el capítulo 18).

Otra de las mentoras de Maslow fue Ruth Benedict, una antropóloga de la Columbia University. En 1938, Benedict animó a Maslow a realizar estudios antropológicos sobre los indios Blackfoot del norte de Alberta, en Canadá. Su trabajo con estos pueblos nativos le enseñó que las diferencias entre las culturas eran superficiales y que los indios Blackfoot del norte eran, ante todo, personas y en segundo lugar, indios. Esta observación ayudó más adelante a entender que su famosa jerarquía de las necesidades se aplicaba por igual a todos los individuos.

A mediados de la década de 1940, la salud de Maslow empezó a deteriorarse. En 1946, con 38 años, sufrió una extraña enfermedad que lo dejó extenuado. Al año siguiente se dio de baja por motivos de salud y se trasladó con Bertha y sus dos hijas a Pleasanton, California, donde ejerció la función de jefe de planta de una filial de la Maslow Cooperage Corporation. Este trabajo liviano le permitió leer biografías e historias en su búsqueda de información sobre personas autorrealizadas. Un año después su salud había mejorado y volvió para dar clases en Brooklyn College.

En 1951, Maslow aceptó el cargo de jefe del Departamento de Psicología en la recién creada Brandeis University en Waltham, Massachusetts. En este periodo empezó a escribir mucho en sus diarios, anotando a intervalos irregulares pensamientos, opiniones, sentimientos, actividades sociales, conversaciones relevantes y preocupaciones sobre su salud (Maslow, 1979).

Aunque en la década de 1960 se hizo famoso, Maslow se fue desencantando cada vez más de la vida en Brandeis. Algunos estudiantes se rebelaron contra sus métodos de enseñanza, exigiendo un enfoque más experimental y menos intelectual y científico.

Además de los problemas laborales, Maslow sufrió un infarto de miocardio grave, aunque no mortal, en diciembre de 1967. Entonces supo que la extraña dolencia que había sufrido más de 20 años antes había sido un infarto no diagnosticado. Mal de salud y decepcionado con el ambiente en Brandeis, Maslow aceptó una oferta para trabajar en la Saga Administrative Corporation en Menlo Park, California. Allí no se le asignó ninguna tarea concreta, por lo que tenía libertad para pensar y escribir tanto como quisiera. Disfrutó de esta libertad, pero el 8 de junio de 1970, sufrió un infarto masivo repentino, que le provocaría la muerte. Tenía 62 años.

Maslow recibió muchas muestras de reconocimiento durante su vida, entre ellas su elección para el cargo de presidente de la American Psychological Association en el periodo de 1967-1968. Cuando murió era muy famoso, no solo en el terreno de la psicología, sino también en otros campos, como la administración de empresas, mercadotecnia, teología, orientación psicopedagógica, educación, enfermería y otros ámbitos relacionados con la salud.

La vida personal de Maslow estuvo llena de dolor, tanto físico como psicológico. En su adolescencia fue tímido, infeliz, se sentía aislado y no se aceptaba a sí mismo. Su salud siempre fue débil y lo aquejaban una serie de dolencias, entre ellas los problemas de corazón crónicos. Sus diarios (Maslow, 1979) están salpicados de referencias a su débil salud. En su última publicación (del 7 de mayo de 1970), un mes antes de su muerte, se lamentaba de quienes esperaban de él que fuera un líder y un portavoz valiente: "No soy de temperamento 'valiente'. En realidad mi valentía procede de *superar* todo tipo de inhibiciones, diplomacia, consideración, timidez, y siempre me cuesta una gran fatiga, tensión, aprensión e insomnio" (p. 1 307).

Concepto de motivación de Maslow

La teoría de la personalidad de Maslow se apoya en varios supuestos básicos sobre la motivación. Primero, Maslow (1970) adoptó un *enfoque holístico de la motivación*, es decir, la motivación afecta a la persona en su totalidad y no a una sola parte o función de ella.

Segundo, *la motivación suele ser compleja*, lo que significa que la conducta de una persona puede proceder de varios motivos distintos. Por ejemplo, el deseo de tener relaciones sexuales puede estar motivado no solo por una necesidad genital sino también por una necesidad de dominación, compañía, amor y autoestima. Además, la motivación para una conducta puede ser inconsciente o desconocida para la persona. Por ejemplo, la motivación de un estudiante para tener notas altas puede esconder una necesidad de dominación o

poder. El reconocimiento por parte de Maslow de la importancia de la motivación inconsciente difiere de manera notable respecto de la perspectiva de Gordon Allport (capítulo 12). Mientras Allport diría que una persona juega al golf solo para divertirse, Maslow buscaría motivos más profundos y, a menudo, complejos.

Un tercer supuesto es que *las personas están continuamente motivadas por una u otra necesidad*. Cuando una necesidad queda satisfecha suele perder su poder de motivación y es remplazada por otra necesidad. Por ejemplo, mientras no se satisfagan las necesidades de alimento de las personas, estas lucharán por conseguirlo, pero cuando tienen suficiente, pasan a otras necesidades como la seguridad, la amistad y la autovaloración.

Otro supuesto es que *todas las personas en todas partes están motivadas por las mismas necesidades básicas*. El *modo* por el que las personas de culturas diferentes obtienen alimento, construyen refugios, expresan amistad, etc. puede variar mucho, pero las necesidades fundamentales de alimento, seguridad y amistad son comunes a toda la especie.

El último supuesto sobre la motivación es que *las necesidades se pueden clasificar según una jerarquía* (Maslow, 1943, 1970).

Jerarquía de las necesidades

El concepto de **jerarquía de las necesidades** de Maslow supone que es necesario satisfacer, al menos en gran medida, las necesidades de un nivel inferior, antes de que las necesidades de un nivel superior se conviertan en motivaciones. Las cinco necesidades que componen su jerarquía son **necesidades conativas**, lo que significa que tienen un propósito o intencionalidad. Estas necesidades, que Maslow solía denominar necesidades básicas, se pueden clasificar según una jerarquía, donde cada nivel ascendente representa una necesidad superior pero menos fundamental para la supervivencia (véase la figura 9.1). Las necesidades de niveles inferiores prevalecen por encima de las necesidades de niveles superiores, es decir, se deben satisfacer al menos en gran medida para que se puedan activar las necesidades de un nivel superior. Por ejemplo, un individuo motivado por la estima o la autorrealización debe haber satisfecho previamente las necesidades de alimento y seguridad. El hambre y la seguridad, por tanto, prevalecen por encima de la estima y la autorrealización.

Maslow (1970) enumeró las siguientes necesidades por orden de importancia: necesidades fisiológicas, seguridad, amor y pertenencia, estima y autorrealización.

Necesidades fisiológicas

Las necesidades más básicas de cualquier persona son las **necesidades fisiológicas**, entre ellas, el alimento, el agua, el oxígeno, la temperatura corporal, etc. Las necesidades fisiológicas prevalecen por encima de todas las demás. Las personas que siempre tienen hambre están motivadas para comer, no para hacer amigos o respetarse a sí mismas. No ven más allá del alimento, y mientras esta necesidad siga estando insatisfecha, su motivación principal es conseguir algo para comer.

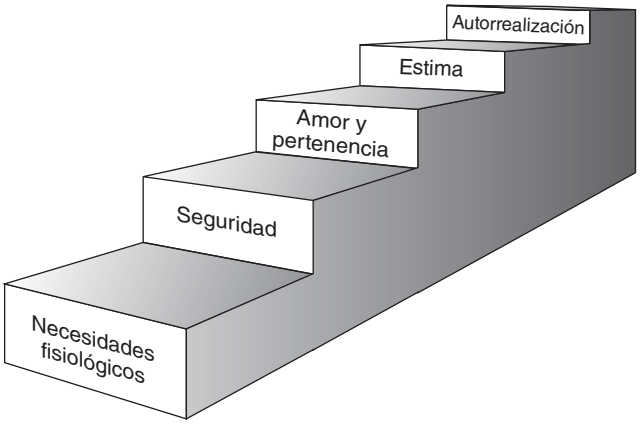


FIGURA 9.1 Jerarquía de las necesidades de Maslow. El individuo debe alcanzar la autorrealización paso por paso.

En las sociedades ricas, la mayoría de las personas satisfacen sus necesidades de alimento por norma. Suelen tener suficiente para comer, de modo que cuando dicen que tienen hambre, en realidad están hablando de apetito, no de hambre. A una persona realmente hambrienta no le importaría mucho el sabor, el olor, la temperatura o la textura de la comida.

Maslow (1970) afirmó: "Es muy cierto que el hombre vive solo de pan, cuando no hay pan" (p. 38). Cuando las personas no han satisfecho sus necesidades fisiológicas, viven ante todo para esas necesidades y luchan continuamente por satisfacerlas. Las personas hambrientas se llegan a obsesionar con la comida y están dispuestas a hacer casi cualquier cosa para conseguirla (Keys, Brozek, Henschel, Mickelsen y Taylor, 1950).

Las necesidades fisiológicas difieren de otras necesidades en, al menos, dos aspectos importantes. Primero, son las únicas necesidades que se pueden satisfacer plenamente o en exceso. Las personas pueden llegar a comer tanto que la comida pierda su poder de motivación. Para alguien que acaba de terminar una comida copiosa, pensar en más comida puede tener incluso un efecto desagradable. Una segunda característica propia de las necesidades fisiológicas es su naturaleza recurrente. Después de haber comido llegará un momento en que volveremos a tener hambre de nuevo, necesitamos reponer constantemente la provisión de comida y agua; y una bocanada de aire debe ir seguida de otra. Las necesidades de otros niveles, en cambio, no se repiten de manera constante. Por ejemplo, las personas que han satisfecho, al menos en parte, sus necesidades de amor y de estima estarán seguros de que pueden seguir satisfaciéndolas.

Necesidades de seguridad

Cuando las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas, empiezan a estar motivadas por las **necesidades de seguridad**, que incluyen seguridad física, estabilidad, dependencia, libertad y protección de fuerzas amenazadoras como la guerra, el terrorismo, la enfermedad, el miedo, la ansiedad, el peligro, el caos y los desastres naturales. La necesidad de legislación, orden y estructura también son necesidades de seguridad (Maslow, 1970).

Las necesidades de seguridad difieren de las necesidades fisiológicas en que no se pueden satisfacer en exceso; las personas nunca pueden estar totalmente protegidas de meteoritos, incendios, inundaciones o actos de los demás que comporten peligro.

En las sociedades que no están en guerra, la mayoría de los adultos con buen estado de salud tienen satisfechas sus necesidades de seguridad casi de forma permanente, lo que hace que dichas necesidades sean relativamente poco importantes. Los niños, en cambio, suelen estar más motivados por estas necesidades porque sufren las amenazas de la oscuridad, los animales, los extraños y los castigos de sus padres. Además, algunos adultos también se sienten relativamente inseguros porque conservan miedos irracionales de la infancia que los llevan a actuar como si tuvieran miedo del castigo de los padres. Consumen mucha más energía que las personas sanas intentando satisfacer las necesidades de seguridad, y cuando sus intentos son infructuosos, sufren lo que Maslow (1970) llamó **ansiedad básica**.

Necesidades de amor y pertenencia

Una vez que las personas han satisfecho, en parte, sus necesidades fisiológicas y de seguridad, empiezan a estar motivadas por las **necesidades de amor y pertenencia**, como el deseo de amistad, el deseo de tener una pareja e hijos, la necesidad de pertenecer a una familia, un club, un barrio o una nación. Estas necesidades incluyen también algunos aspectos del contacto sexual y humano, así como la necesidad de dar y recibir amor (Maslow, 1970).

Las personas que han satisfecho adecuadamente sus necesidades amor y pertenencia en periodos anteriores no se alarman cuando alguien les niega su amor. Tienen confianza en que las personas que son importantes para ellas las aceptan, así que cuando otras personas las rechazan, no se sienten desconsoladas.

Por otro lado, están las personas que nunca han vivido la experiencia de amor y pertenencia y, por tanto, son incapaces de dar amor. Raras veces o ninguna los han abrazado o acariciado, ni han conocido ninguna forma de amor verbal. Maslow afirmaba que estas personas llegan a devaluar el amor y considerar su ausencia como algo normal.

Una tercera categoría incluye a las personas que han vivido el amor y la pertenencia solo en dosis pequeñas. Como solo tienen una ligera idea de lo que es, se sentirán muy motivadas para satisfacer estas necesidades. En otras palabras, las personas que han recibido una cantidad reducida de amor tienen necesidades de afecto y aceptación más intensas que las personas que han recibido una dosis normal o nada (Maslow, 1970).

Los niños necesitan amor para poder crecer psicológicamente y sus intentos de satisfacer esta necesidad suelen ser francos y directos. Los adultos también necesitan amor, pero a veces disimulan hábilmente sus intentos de conseguirlo. Estos adultos suelen adoptar conductas contraproducentes, como pretender mantenerse distantes de otras personas o mostrar una actitud cínica, fría e insensible en sus relaciones interpersonales. Puede aparentar que son autosuficientes e independientes, pero en realidad tienen una gran necesidad de ser aceptados y amados por otras personas. Otros adultos cuyas necesidades de amor están en gran medida insatisfechas intentan satisfacerlas de una manera más evidente, pero sabotean su propio éxito al mostrarse demasiado anhelantes. Sus constantes peticiones de aceptación y afecto provocan desconfianza, hostilidad y hermetismo en los demás.

Necesidades de estima

Una vez que las personas han satisfecho sus necesidades de amor y pertenencia, pueden ocuparse de las **necesidades de estima**, que incluyen el amor propio, la confianza, la competencia y la percepción del aprecio de los demás. Maslow (1970) identificó dos niveles de necesidades de estima: la reputación y la autoestima. La reputación es la percepción del prestigio o fama que una persona ha alcanzado a los ojos de los demás, mientras que la autoestima son los sentimientos de valor y confianza de la propia persona. La autoestima se basa en algo más que reputación o prestigio, refleja un "deseo de virtud, de éxito, de conveniencia, de conocimiento y competencia, de confianza ante el mundo, y de independencia y libertad" (p. 45). En otras palabras, la autoestima se basa en una competencia real y no solo en las opiniones de los demás. Una vez que las personas satisfacen sus necesidades de estima, están a las puertas de la autorrealización, el nivel más alto de las necesidades propuestas por Maslow.

Necesidades de autorrealización

Cuando se han satisfecho las necesidades de un nivel inferior, las personas pasan, de manera más o menos automática, al siguiente nivel. Sin embargo, una vez satisfechas las necesidades de estima, no siempre pasan al nivel de la autorrealización. Al principio, Maslow (1950) supuso que las necesidades de autorrealización se hacían fuertes siempre que se hubieran cumplido las necesidades de estima. Sin embargo, en la década de 1960 advirtió que muchos jóvenes estudiantes de Brandeis y otras universidades del país habían satisfecho sus necesidades de niveles inferiores, incluidas la reputación y la autoestima, y aun así no empezaban a buscar la autorrea-

Aunque no necesariamente artistas, las personas autorrealizadas son creativas a su manera.

lización (Frick, 1982; Hoffman, 1988; Maslow, 1971). Que algunas personas atraviesen el umbral entre la estima y la autorrealización, y otras no, depende de si aceptan o no los valores B (los valores B se estudiarán en el apartado dedicado a la autorrealización). Las personas que dan mucha importancia a valores como la verdad, la belleza, la justicia y otros valores B empiezan a buscar la autorrealización después de satisfacer sus necesidades de estima, mientras que las personas que no aprecian dichos valores frustran sus necesidades de autorrealización aunque hayan satisfecho todas las demás necesidades básicas.

Las **necesidades de autorrealización** abarcan el logro personal, la realización del potencial de la persona y un deseo de creatividad en toda la extensión de la palabra (Maslow, 1970). Las personas que han alcanzado el nivel de autorrealización se hacen seres humanos plenos y logran satisfacer necesidades que otros solo vislumbran o nunca llegan a percibir. Se comportan de manera natural en el mismo sentido en que lo hacen los animales y los niños, es decir, expresan sus necesidades humanas básicas y no permiten que la sociedad las reprima.

Las personas autorrealizadas conservan su autoestima aunque otros los desprecien, rechacen e ignoren. En otras palabras, no dependen de la satisfacción de sus necesidades de amor o de estima; llegan a ser independientes de las necesidades de niveles inferiores que las originaron (en el apartado dedicado a la autorrealización haremos una descripción más completa de las personas autorrealizadas).

Además de estas cinco necesidades conativas, Maslow identificó otras tres categorías de necesidades: *estéticas, cognitivas* y *neuróticas*. La satisfacción de las necesidades estéticas y cognitivas es fundamental para la salud psicológica, mientras que su privación genera patologías. Las necesidades neuróticas, en cambio, siempre generan patologías, sean satisfechas o no.

Necesidades estéticas

A diferencia de las necesidades conativas, las **necesidades estéticas** no son universales, pero, como mínimo, algunas personas en todas las culturas parecen estar motivadas por la necesidad de belleza y de experiencias estéticamente agradables (Maslow, 1967). Desde la época de las cavernas hasta la actualidad, el hombre ha creado arte por el arte en sí.

Las personas con necesidades estéticas fuertes buscan entornos bellos y ordenados, y cuando estas necesidades no se cumplen, se angustian, del mismo modo que cuando sus necesidades conativas se ven frustradas. Las personas prefieren la belleza a la fealdad y podrían llegar a sufrir dolencias físicas y psíquicas cuando los obligan a vivir en entornos sórdidos y desordenados (Maslow, 1970).

Necesidades cognitivas

La mayoría de las personas tienen curiosidad y deseos de conocer, de resolver misterios, de comprender. Maslow (1970) llamó a estos deseos **necesidades cognitivas**. Cuando las necesidades cognitivas están bloqueadas, todas las necesidades de la pirámide de Maslow se ven amenazadas; es decir, el conocimiento es necesario para satisfacer cada una de las cinco necesidades básicas o conativas. Las personas pueden satisfacer sus necesidades fisiológicas solo si saben cómo conseguir comida, las de seguridad si saben cómo construir un refugio, las de amor si saben cómo relacionarse con las personas, las de estima si saben cómo conseguir un cierto nivel de autoconfianza, y la autorrealización cuando usan todo su potencial cognitivo.

Maslow (1968b, 1970) afirmaba que las personas equilibradas desean saber, especular, comprobar hipótesis, desvelar misterios o averiguar cómo funciona algo solo por la satisfacción del deseo de saber. Sin embargo, las personas que no han satisfecho sus necesidades cognitivas, que han tenido que reprimir su curiosidad, a las que les han mentido de manera sistemática o se les ha denegado cierta información, desarrollan una patología en forma de escepticismo, desilusión y cinismo.

Necesidades neuróticas

La satisfacción de necesidades conativas, estéticas y cognitivas es fundamental para la salud física y psicológica, y la frustración de estas provoca cierto nivel de patología. En cambio, las **necesidades neuróticas** siempre generan patologías (Maslow, 1970).

Las necesidades neuróticas son, por definición, improductivas, perpetúan un estilo de vida enfermizo, no aportan nada a los esfuerzos por la autorrealización y suelen ser reac-

tivas; es decir, son una compensación de las necesidades básicas insatisfechas. Por ejemplo, una persona que no satisface sus necesidades de seguridad podría desarrollar un fuerte deseo de acumular dinero o propiedades. Este impulso es una necesidad neurótica que genera patologías, aunque la necesidad quede satisfecha. De manera similar, una persona neurótica podría establecer una relación estrecha con otra persona, pero podría ser una relación neurótica, simbiótica, que condujera a un vínculo patológico más que a un verdadero amor. Maslow (1970) presentó otro ejemplo de necesidad neurótica: una persona muy motivada por la necesidad de poder podría llegar a adquirir un poder casi ilimitado, pero esto no la hace menos neurótica ni hace que deje de exigir más poder. "Que una necesidad neurótica quede satisfecha o frustrada no supone una gran diferencia para la salud básica" (Maslow, 1970, p. 274).

Consideraciones generales sobre las necesidades

Maslow (1970) estimó que el individuo promedio tiene satisfechas sus necesidades en los siguientes grados: fisiológicas, 85%; de seguridad, 70%; de amor y pertenencia, 50%; de estima, 40%; y de autorrealización, 10%. Cuanto mayor sea el grado de satisfacción de una necesidad de nivel bajo, mayor será la probabilidad de aparición de la necesidad del siguiente nivel. Por ejemplo, si las necesidades de amor solo se han satisfecho en 10%, las necesidades de estima podrían no llegar a activarse. Pero si las necesidades de amor están satisfechas en 25%, la estima podría aparecer como una necesidad en 5%. Si el amor está satisfecho en 75%, la estima podría aparecer en 50%, etc. Las necesidades, por tanto, van apareciendo de manera gradual y una persona puede estar motivada, al mismo tiempo, por necesidades de dos o más niveles. Por ejemplo, una persona autorrealizada podría ser el invitado de honor en una cena organizada por amigos en un restaurante tranquilo. El acto de comer satisface una necesidad fisiológica, pero, al mismo tiempo, el invitado de honor podría estar satisfaciendo sus necesidades de seguridad, amor, estima y autorrealización.

Inversión del orden de las necesidades

Aunque las necesidades se satisfacen, por lo general, en el orden jerárquico mostrado en la figura 9.1, algunas veces este orden se invierte. Para algunas personas, el impulso creativo (una necesidad de autorrealización) puede tener prioridad por encima de las necesidades fisiológicas y de seguridad. Un artista entusiasta y apasionado podría poner en riesgo su seguridad y su salud para acabar una obra importante. Durante años, el escultor Korczak Ziolkowski hizo peligrar su salud y abandonó toda compañía para tallar en la montaña Mount Rushmore un monumento en memoria del gran guerrero indio Crazy Horse.

No obstante, las inversiones suelen ser más aparentes que reales, y algunas desviaciones del orden de las necesidades que podrían parecer obvias en realidad no son en absoluto variaciones. Si entendemos la *motivación inconsciente* que subyace al comportamiento, percibiremos que las necesidades no están invertidas.

Comportamiento no motivado

Maslow afirmaba que, aunque todos los comportamientos tienen una causa, algunos no están motivados. En otras palabras, no todos los factores determinantes sirven como motivos. Algunas conductas no están causadas por necesidades sino por otros factores, como reflejos condicionados, maduración o drogas. La motivación se limita a los esfuerzos orientados a satisfacer alguna necesidad. Gran parte de lo que Maslow (1970) denominó comportamiento expresivo no está motivado.

Comportamiento expresivo y comportamiento reactivo

Maslow (1970) distinguió entre comportamiento expresivo (que no suele estar motivado) y comportamiento reactivo (que siempre está motivado y busca la satisfacción de una necesidad).

El *comportamiento expresivo* suele ser un fin en sí mismo y su única función es la de existir. Con frecuencia es inconsciente y, por lo general, se produce de manera natural y con poco esfuerzo, no tiene objetivo o finalidad, es sencillamente el modo de expresión de la persona. El comportamiento expresivo incluye actos como arrastrar los pies, poner caras raras, mostrarse relajado, enfadado y manifestar alegría y puede mantenerse incluso en ausencia de refuerzo o recompensa. Por ejemplo, fruncir el ceño, ruborizarse o mostrar brillo en los ojos son actos que no se suelen reforzar de manera específica.

Las conductas expresivas incluyen también el modo de andar, los gestos, la voz y la sonrisa (incluso cuando estamos solos). Una persona, por ejemplo, puede mostrar una personalidad metódica y compulsiva simplemente porque es como es y no porque tenga una necesidad de ser así. Otros ejemplos de expresión podrían ser el arte, el juego, el placer, el agradecimiento, el asombro, el miedo y el entusiasmo. El comportamiento expresivo suele ser espontáneo, no aprendido y estar determinado por fuerzas que se encuentran dentro de la persona, más que por el entorno.

Por otra parte, el *comportamiento reactivo* suele ser consciente, artificial, aprendido y estar determinado por el entorno externo. Incluye los esfuerzos del individuo por reaccionar a su entorno: obtener comida y refugio, hacer amigos y conseguir la aceptación, el agradecimiento y el reconocimiento de los demás. El comportamiento reactivo sirve a un fin u objetivo (aunque no siempre es consciente o conocido

para la persona) y siempre está motivado por alguna necesidad no satisfecha (Maslow, 1970).

Privación de necesidades

La falta de satisfacción de cualquiera de las necesidades básicas provoca algún tipo de patología. La privación de las necesidades fisiológicas genera desnutrición, fatiga, falta de energía, obsesión sexual, etc. Las amenazas a la seguridad provocan miedo, incertidumbre y aprensión. Cuando las necesidades de amor no se satisfacen, la persona se muestra defensiva, demasiado agresiva o tímida. La ausencia de estima provoca inseguridad, menosprecio y falta de confianza en sí mismo. La privación de las necesidades de autorrealización también genera patologías o, más exactamente, **metapatologías**. Maslow (1967) asoció las metapatologías a la ausencia de valores, falta de satisfacción y pérdida de sentido de la vida.

La naturaleza instintiva de las necesidades

Maslow (1970) planteó la hipótesis de que algunas necesidades humanas son innatas, aunque se pueden modificar mediante el aprendizaje, y las denominó **necesidades instintivas**. El sexo, por ejemplo, es una necesidad fisiológica básica, aunque la manera de expresarla depende del aprendizaje de esta. Para la mayoría de las personas, por tanto, el sexo es una necesidad instintiva.

Un criterio para distinguir las necesidades instintivas de las no instintivas es si su frustración genera o no patologías, ya que la frustración de las primeras genera patologías, cosa que no sucede con las necesidades no instintivas. Por ejemplo, cuando las personas no reciben suficiente amor, enferman y les resulta imposible alcanzar el equilibrio psicológico. De manera similar, cuando las personas no consiguen satisfacer sus necesidades fisiológicas de seguridad, estima y autorrealización, sufren patologías. Por tanto, estas necesidades son instintivas. Por otra parte, las necesidades de peinarnos o de hablar nuestra lengua materna son aprendidas, y la frustración de estas necesidades no genera enfermedades. Si alguien sufriera una enfermedad mental como consecuencia de no poder peinarse o hablar su lengua nativa, la necesidad frustrada en realidad sería una necesidad instintiva básica, tal vez de amor y pertenencia o estima. Un segundo criterio para distinguir entre necesidades instintivas y no instintivas es que las necesidades instintivas son persistentes y su satisfacción conduce al equilibrio psicológico. Las necesidades no instintivas, en cambio, suelen ser temporales y su satisfacción no es indispensable para la salud mental.

La tercera diferencia es que las necesidades instintivas no son las mismas para todas las especies; por tanto, los instintos animales no pueden servir como modelo para estudiar la motivación humana. Solo los humanos pueden estar motivados por la estima y la autorrealización.

En cuarto lugar, aunque es difícil cambiarlas, las necesidades instintivas se pueden modificar, reprimir o alterar debido a influencias del entorno. Dado que muchas necesidades instintivas (como el amor) son más débiles que ciertas fuerzas culturales (como la agresión en forma de delitos o guerras), Maslow (1970) insistió en que la sociedad debería "proteger las necesidades instintivas débiles, delicadas y sensibles, para evitar que la cultura, más fuerte y poderosa, las destruya" (p. 82). Dicho de otro modo, aunque las necesidades instintivas son básicas y no adquiridas, pueden ser modificadas e incluso destruidas por las fuerzas más potentes de la civilización. Por tanto, toda sociedad debería buscar la manera de garantizar que sus miembros puedan satisfacer, no solo las necesidades fisiológicas y de seguridad, sino también las necesidades de amor, estima y autorrealización.

Comparación entre las necesidades de niveles superiores e inferiores

Existen semejanzas y diferencias importantes entre las necesidades de los niveles superiores (amor, estima y autorrealización) y las necesidades de los niveles inferiores (fisiológicas y de seguridad). Una semejanza es que todas ellas son instintivas. Maslow (1970) insistió en que el amor, la estima y la autorrealización son igual de biológicas que la sed, el sexo y el hambre.

Las diferencias entre las necesidades superiores e inferiores son de grado y no de clase. Primero, las necesidades de niveles superiores aparecen más tarde en la escala filogenética y evolutiva. Por ejemplo, solo los humanos (una especie relativamente reciente) tienen la necesidad de autorrealización. Además, las necesidades superiores aparecen más tarde en el proceso de desarrollo del individuo; las necesidades de niveles inferiores en los bebés y los niños deben ser atendidas antes de que se activen las necesidades superiores.

Segundo, las necesidades de niveles superiores generan más felicidad y más experiencias intensas, aunque la satisfacción de necesidades de niveles inferiores también puede producir un cierto placer. El placer hedonista, no obstante, suele ser temporal y no es comparable con el nivel de felicidad que genera la satisfacción de las necesidades superiores. Además, para las personas que han conocido las necesidades de ambos niveles, el deseo de satisfacer las necesidades superiores es más subjetivo. En otras palabras, una persona que ha alcanzado el nivel de autorrealización no tendría interés en volver a una etapa de desarrollo inferior (Maslow, 1970).

Autorrealización

Las ideas de Maslow sobre la autorrealización surgieron poco tiempo después de que obtuviera el título de doctor, cuando empezó a reflexionar sobre por qué sus dos profesores en Nueva York, la antropóloga Ruth Benedict y el psicólogo Max Wertheimer, eran tan diferentes de los demás. Para

Maslow, estas dos personas representaban el máximo nivel de desarrollo humano, que él denominó "autorrealización".

Búsqueda de la persona autorrealizada de Maslow

¿Qué rasgos hacían a Wertheimer y Benedict tan especiales? Para responder a esta pregunta, Maslow empezó a tomar notas sobre estas dos personas y confiaba en que encontraría otras a las que también podría considerar "buenos seres humanos". Sin embargo, esto no le resultó tan fácil. Los jóvenes estudiantes de sus clases se ofrecieron como voluntarios, pero ninguno de ellos parecía igualar a Wertheimer y Benedict como seres humanos buenos, lo que llevó a Maslow a preguntarse si los estudiantes universitarios de 20 años de edad podían alcanzar ese estado (Hoffman, 1988).

Maslow encontró una serie de personas mayores que parecían tener algunas de las características que estaba buscando, pero cuando las entrevistó para saber qué era lo que las hacía especiales, casi siempre lo decepcionaban. Solían parecerle "equilibrados [...] pero sin brillo, chispa, emoción, dedicación, o sentido de la responsabilidad" (Lowry, 1973, p. 87). Maslow tuvo que llegar a la conclusión de que la seguridad emocional y el equilibrio no eran condiciones suficientes para un ser humano bueno.

En su búsqueda de lo que él llamaba "personas autorrealizadas" encontró otros obstáculos. En primer lugar, él intentaba encontrar una combinación de rasgos de personalidad que no había identificado claramente. En segundo lugar, muchas de las personas que él consideraba personas autorrealizadas rechazaron participar en su búsqueda, no les interesaba mucho lo que el profesor Maslow estaba intentando hacer. Más adelante Maslow (1968a) explicaría que ni una sola de las personas que él identificó como autorrealizadas aceptaría someterse a sus pruebas. Al parecer, su intimidad era demasiado importante para ellos como para darla a conocer al mundo.

En lugar de desanimarse por la imposibilidad de encontrar personas autorrealizadas, Maslow decidió adoptar un enfoque diferente. Empezó a leer biografías de personas famosas para ver si podía encontrar personas autorrealizadas entre los santos, eruditos, héroes nacionales y artistas. Mientras estudiaba las vidas de Thomas Jefferson, Abraham Lincoln (en sus últimos años), Albert Einstein, William James, Albert Schweitzer, Benedict de Spinoza, Jane Addams y otras grandes personalidades, Maslow de repente se iluminó. En lugar de preguntarse "¿qué es lo que hace que Max Wertheimer y Ruth Benedict sean personas autorrealizadas?" le dio la vuelta a la pregunta y se cuestionó, "¿por qué todos nosotros no somos personas autorrealizadas?". Este nuevo enfoque del problema cambió poco a poco la concepción de humanidad de Maslow y ello le permitió ampliar su lista de personas autorrealizadas.

Una vez que aprendió a escoger las preguntas adecuadas, Maslow prosiguió su búsqueda de personas autorrealizadas y, para facilitarla identificó un síndrome de salud psicológica. Después de seleccionar una muestra de individuos potencialmente equilibrados, los estudió detenidamente para construir ese síndrome de personalidad. A continuación, perfeccionó su definición inicial y después volvió a seleccionar personas potencialmente autorrealizadas, conservando algunas, eliminando otras y añadiendo nuevas. Entonces repitió el procedimiento completo con el segundo grupo, con algunos cambios en la definición y los criterios de autorrealización. Maslow (1970) continuó este proceso cíclico hasta seleccionar a un tercer o cuarto grupo o hasta que estuvo seguro de haber transformado un concepto que al principio era vago y falto de rigor científico en una definición precisa de la persona autorrealizada.

Criterios para la autorrealización

¿Qué rasgos poseían estas y otras personas autorrealizadas? En primer lugar, *no sufrían psicopatologías*. No eran ni neuróticos ni psicóticos, ni tenían tendencia a sufrir trastornos psicológicos. Este es un criterio importante porque algunos individuos neuróticos y psicóticos tienen algunos rasgos en común con las personas autorrealizadas, en concreto, características como un agudo sentido de la realidad, experiencias místicas, creatividad y distancia de los demás. Maslow eliminó de la lista de posibles personas autorrealizadas a todo aquel que mostrara claros signos de psicopatologías, salvo algunas afecciones psicosomáticas.

En segundo lugar, estas *personas autorrealizadas habían avanzado según la jerarquía de las necesidades* y, por tanto, vivían por encima del nivel de subsistencia y no tenían ninguna amenaza permanente para su seguridad. Además, conocían el amor y tenían una autovaloración profunda. Como habían satisfecho sus necesidades de niveles inferiores, soportaban más fácilmente la frustración de estas necesidades, incluso cuando se los criticaba o despreciaba. Podían amar a un gran número de personas pero no tenían la obligación de amar a todo el mundo.

El tercer criterio para la autorrealización de Maslow era la *aceptación de los valores B*. Sus personas autorrealizadas aceptaban e incluso exigían verdad, belleza, justicia, simplicidad, sentido del humor y todos los demás valores B citados previamente.

El último criterio para alcanzar la autorrealización era "el aprovechamiento pleno de los talentos, capacidades, potencialidades, etc." (Maslow, 1970, p. 150). En otras palabras, sus individuos autorrealizados *satisfacían sus necesidades de crecimiento y desarrollo de su potencial*.

Valores de las personas autorrealizadas

Maslow (1971) sostenía que las personas autorrealizadas están motivadas por las verdades eternas, lo que él llamó **valores B** (del término inglés *Being*). Estos valores del ser son in-

dicadores de salud psicológica y se oponen a las necesidades insatisfechas, que motivan a las personas no autorrealizadas. Los valores B no son necesidades en el mismo sentido que el alimento, el refugio o la compañía. Maslow denominó a los valores B "metanecesidades" para indicar que son necesidades del nivel más elevado y distinguió entre la motivación que surge de necesidades normales y las motivaciones de personas autorrealizadas, que él llamó **metamotivaciones**.

La metamotivación se caracteriza por una conducta expresiva más que reactiva, está relacionada con los valores B y distingue a las personas autorrealizadas de las no autorrealizadas. La metamotivación fue la respuesta provisional de Maslow a la pregunta de por qué algunas personas que han satisfecho sus necesidades primarias, que pueden dar y recibir amor y que tienen confianza y autoestima, no consiguen traspasar el umbral de la autorrealización. Las vidas de estas personas no tienen sentido y acusan la falta de valores B. Solo las que viven rodeadas de estos valores son personas autorrealizadas y solamente ellas pueden tener metamotivación.

Maslow (1964, 1970) identificó catorce valores B, pero el número exacto no es importante porque, en última instancia, todos se funden en uno solo, o al menos todos están muy relacionados entre sí. Los valores de las personas autorrealizadas son *verdad, bondad, belleza, unidad o superación de dicotomías, vitalidad y espontaneidad, singularidad, perfección, plenitud, justicia y orden, sencillez, riqueza, naturalidad, alegría o humor y autosuficiencia o autonomía* (véase la figura 9.2).

Estos valores distinguen a las personas autorrealizadas de aquellas cuyo crecimiento psicológico se ha detenido tras satisfacer las necesidades de estima. Maslow (1970) formuló la hipótesis de que si las metanecesidades de las personas no se satisfacen, estas sufrirán una enfermedad existencial. Todas las personas tienen una tendencia holística a avanzar hacia la unidad o plenitud y cuando este avance se frustra, tienen sentimientos de incompetencia, desintegración e insatisfacción. La ausencia de valores B genera patologías con tanta seguridad como la falta de comida genera desnutrición. Cuando se les niega la verdad, las personas sufren paranoias; cuando viven en entornos sórdidos, sufren dolencias físicas; sin justicia y orden, sienten miedo y ansiedad; sin alegría y humor, se muestran inflexibles y tristes. La privación de cualquiera de los valores B genera *metapatologías*, que equivalen a la ausencia de una filosofía de vida positiva.

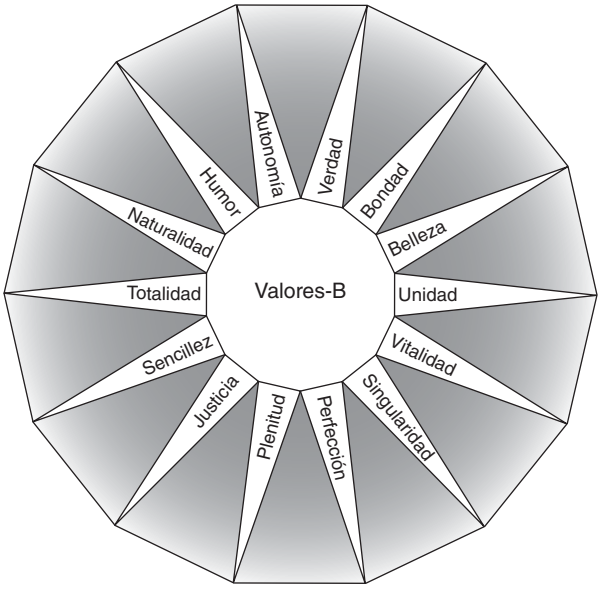


FIGURA 9.2 Valores B de Maslow: un diamante con muchas caras.

Características de las personas autorrealizadas

Maslow afirmaba que todos los seres humanos tienen potencial para llegar a ser personas autorrealizadas. Entonces, ¿por qué no todos lo son? Para alcanzar la autorrealización, según Maslow, las personas deben satisfacer con regularidad el resto de necesidades y adoptar los valores B. Según este criterio, calculó que 1% de la población adulta psicológicamente más equilibrada serían personas autorrealizadas.

Conozca más acerca de Abraham H. Maslow **¿Qué impulsó a Maslow a buscar a la gente autorrealizada? Para más información acerca de la búsqueda de Maslow de la persona autorrealizada, visite el sitio web de este libro.**

Maslow (1970) propuso quince cualidades provisionales que, al menos en cierta medida, caracterizarían a las personas autorrealizadas.

Percepción más eficiente de la realidad

Las personas autorrealizadas tienen más facilidad para detectar la falsedad en los demás. Pueden distinguir entre lo falso y lo verdadero no solo en las personas sino también en la literatura, el arte y la música. No se dejan engañar por las falsas apariencias y perciben aspectos positivos y negativos básicos en los demás que no resultan evidentes para la mayoría de las personas. Perciben los valores fundamentales con más claridad, tienen menos prejuicios y tienden menos a ver el mundo como a ellos les gustaría que fuera.

Además, las personas autorrealizadas tienen menos miedo de lo desconocido y este no les provoca inseguridad. Son más tolerantes a la ambigüedad e incluso la buscan de manera activa; no les molestan los problemas y enigmas que no tienen una solución definitiva. Están abiertos a la duda, la incertidumbre, la indeterminación y los caminos inexplorados, por lo que son personas especialmente adecuadas para dedicarse a la filosofía, la exploración o la ciencia.

Aceptación de sí mismo, de los demás y de la naturaleza

Las personas autorrealizadas pueden aceptarse a sí mismas tal y como son. No muestran actitudes defensivas, falsedad o culpa contraproducente, tienen buen apetito para la comida, les gusta dormir y el sexo, no son demasiado críticos con sus propios defectos y no están agobiados por una excesiva ansiedad o vergüenza. De manera similar, aceptan a los demás y no tienen una necesidad compulsiva de darles órdenes, información o de convencerlos. Pueden tolerar las debilidades de los demás y no se sienten amenazados por sus virtudes. Aceptan la naturaleza, incluida la humana, tal y como es y no esperan la perfección ni en sí mismos ni en los demás. Son conscientes de que las personas sufren, envejecen y mueren.

Espontaneidad, sencillez y naturalidad

Las personas autorrealizadas son espontáneas, sencillas y naturales. Son poco convencionales pero no lo hacen de manera compulsiva; respetan los principios morales, aunque pueden parecer inmorales o inconformistas. Cuando se comportan de manera convencional es porque el tema en cuestión no tiene importancia o por deferencia hacia los demás, pero cuando la situación lo requiere, pueden mostrarse poco convencionales e inflexibles aunque ello provoque el distanciamiento y la censura de los demás. El parecido entre las personas autorrealizadas y los niños y animales reside en su conducta espontánea y natural. Por lo general, llevan una vida sencilla en el sentido de que no tienen necesidad de crear una complicada fachada para engañar al mundo. No tienen pretensiones ni miedo o vergüenza de expresar su alegría, turbación, euforia, pena, enfado o alguna otra emoción profunda.

Interés por los problemas más allá de sí mismo

Una cuarta característica de las personas autorrealizadas es su interés por los problemas de los demás. Las personas no autorrealizadas son egoístas y tienden a considerar todos los problemas del mundo en relación consigo mismas, mientras que las personas autorrealizadas adoptan un enfoque orientado a cumplir objetivos y se interesan por los problemas más allá de los de ellas. Este interés les permite establecer un objetivo para sus vidas que está por encima de su propio ensalzamiento. Su trabajo no es solo un modo de ganarse la vida, sino también una vocación y un fin en sí mismo.

Las personas autorrealizadas amplían su marco de referencia mucho más allá de ellas mismas. Se interesan por los problemas permanentes y adoptan una base filosófica y ética sólida para tratar estos problemas. No les preocupan los temas triviales e insignificantes. Su percepción realista les permite distinguir claramente las cuestiones de la vida que tienen importancia de las que no la tienen.

Necesidad de intimidad

Las personas autorrealizadas tienen una capacidad para distanciarse de los demás que les permite estar solas sin sentir soledad. Se encuentran bien tanto en presencia de otras personas como solas. Como ya han satisfecho sus necesidades de amor y pertenencia, no sienten una necesidad desesperada de estar rodeados de otras personas, pudiendo así disfrutar de la soledad y la intimidad.

Las personas autorrealizadas pueden considerarse distantes o indiferentes, pero su falta de interés se limita a las cuestiones secundarias. Tienen un interés general por el bienestar de los demás y no se entretienen en problemas insignificantes. Como gastan poca energía intentando impresionar a los demás o esforzándose por conseguir amor y aceptación, tienen más capacidad para tomar decisiones responsables. Se valen por sí mismas y se niegan a observar las convenciones que la sociedad intenta imponerles.

Autonomía

Las personas autorrealizadas son autónomas y dependen de sí mismas para su crecimiento aunque en algunos momentos del pasado necesitaron amor y seguridad de los demás. Nadie nace siendo autónomo y, por tanto, nadie es totalmente independiente de los demás. La autonomía solo se puede alcanzar manteniendo relaciones satisfactorias con el resto de la gente. Sin embargo, la seguridad de que nos quieren y nos aceptan sin condiciones ni reservas puede ser una fuerza importante que potencie los sentimientos de autovaloración. Una vez conseguida esa seguridad, la persona ya no depende de los demás para tener autoestima. Las personas autorrealizadas tienen esta seguridad y, por tanto, una gran medida de autonomía que les permite ser inmunes a las críticas e indiferentes a las adulaciones. Esta independencia también les da una paz y serenidad interiores de las que no disfrutan quienes viven esperando continuamente la aprobación de los demás.

Apreciación permanente de las cosas buenas de la vida

Maslow (1970) escribió que "las personas autorrealizadas tienen la admirable capacidad de apreciar una y otra vez, de manera natural e ingenua, las cosas buenas de la vida, mostrando admiración, placer, asombro e incluso éxtasis" (p. 163). Son profundamente conscientes de su buena salud física, de sus amigos y seres queridos, de su seguridad económica y su libertad política. A diferencia de otras personas que no saben apreciar lo que tienen, los individuos autorrealizados valoran profundamente hechos cotidianos como la comida, los amigos y las flores. Aprecian sus posesiones y no pierden el tiempo quejándose de una existencia aburrida y poco interesante. En pocas palabras, "mantienen viva la idea de que son afortunados y están agradecidos por ello" (Maslow,1970, p. 164).

La experiencia cumbre

Mientras proseguía con su estudio de las personas autorrealizadas, Maslow descubrió que muchas de estas personas habían tenido experiencias místicas que, de algún modo, les daban un sentido de trascendencia. Al principio, pensó que estas denominadas **experiencias cumbre** eran mucho más comunes entre las personas autorrealizadas que entre las personas no autorrealizadas. Sin embargo, Maslow (1971) afirmó más tarde que "la mayoría de las personas, o casi todas, tienen experiencias cumbre" (p. 175).

No todas las experiencias cumbre tienen la misma intensidad: algunas son leves, otras moderadas y otras bastante intensas. En su forma leve, probablemente le suceden a todo el mundo, aunque a menudo pasan inadvertidas. Por ejemplo, los corredores de fondo suelen hablar de una especie de trascendencia, la sensación de perderse a sí mismos o de separarse de su cuerpo. A veces, en periodos de placer o satisfacción intensos, las personas pueden tener experiencias místicas o de plenitud. Contemplar una puesta de sol o alguna otra maravilla de la naturaleza puede desencadenar una experiencia cumbre, pero estas experiencias no pueden ser provocadas de manera voluntaria y se suelen producir en momentos inesperados y bastante normales.

¿En qué consiste una experiencia cumbre? Maslow (1964) dio varias directrices que pueden ayudar a responder esta pregunta. En primer lugar, las experiencias cumbre son bastante naturales y forman parte del carácter humano. En segundo lugar, las personas que tienen una experiencia cumbre perciben todo el universo como algo unificado y ven claramente su lugar en él. Además, en este momento místico se sienten más humildes y más poderosas, se sienten pasivas, receptivas, con un deseo mayor de escuchar y más capacidad para oír. Al mismo tiempo, se sienten más responsables de sus actividades y percepciones, más activas y más autodeterminadas. Pierden la sensación de miedo, ansiedad y conflicto y se hacen más afectuosas, comprensivas y espontáneas. Aunque suelen sentir emociones como admiración, asombro, exaltación, éxtasis, veneración, humildad y entrega, no pretenden sacar ningún provecho de la experiencia. A menudo se sienten desorientadas en el espacio y en el tiempo, se muestran poco afectadas, desinteresadas y capaces de trascender los contrastes de la vida cotidiana.

La experiencia cumbre no está motivada, es involuntaria, y durante esta la persona no siente necesidades, deseos o deficiencias. Además, Maslow (1964) afirmó que "la experiencia cumbre se considera bella, positiva, deseable, etc., y nunca se vive como algo negativo o no deseable" (p. 63). Maslow también afirmó que la experiencia cumbre suele tener un efecto perdurable en la vida de la persona.

Espíritu comunitario

Las personas autorrealizadas poseen espíritu comunitario (en alemán, *Gemeinschaftsgefühl*), el término usado por Adler para indicar interés social, sentido de la colectividad e identificación con toda la humanidad. Maslow constató que las personas autorrealizadas mostraban una actitud afectuosa con los demás y, aunque con frecuencia se sienten como inmigrantes en un país extranjero, se identifican con otros y tienen un interés verdadero en prestarles su ayuda, tanto a los extraños como a sus amigos.

Las personas autorrealizadas pueden enfadarse, impacientarse o indignarse con los demás, pero conservan un sentimiento de afecto hacia los seres humanos en general. Más en concreto, Maslow (1970) afirmó que las personas autorrealizadas "a menudo se sienten tristes, exasperadas e incluso furiosas con los defectos de la gente" (p. 166) y, sin embargo, siguen sintiendo afinidad hacia ella.

Relaciones interpersonales profundas

Existe una cualidad especial de las relaciones interpersonales relacionada con el espíritu comunitario que conlleva sentimientos profundos e intensos hacia los demás. Las personas autorrealizadas se muestran afectuosas con todo el mundo en general, pero tienen un número limitado de relaciones amistosas estrechas. No sienten una necesidad desesperada de hacerse amigos de todo el mundo, pero las pocas relaciones interpersonales importantes que tienen son profundas e intensas. Sus amigos suelen ser personas equilibradas y tienden a evitar relaciones estrechas con personas dependientes o infantiles, aunque su interés social les permite un sentimiento de empatía con estas personas menos equilibradas.

Las personas autorrealizadas a menudo son malinterpretadas y a veces despreciadas por los demás. Por otro lado, muchos son muy queridos y atraen a un grupo numeroso de admiradores, sobre todo si han hecho una contribución notable en su campo profesional. Estas personas equilibradas estudiadas por Maslow se sienten incómodas y violentas ante esta veneración, y prefieren las relaciones recíprocas a las unilaterales.

Carácter democrático

Maslow constató que todas sus personas autorrealizadas eran muy democráticas. Podían ser amables y consideradas con los demás al margen de su clase social, raza, edad o género y, de hecho, parecían ser muy poco conscientes de las diferencias superficiales entre las personas.

Más allá de esta actitud democrática, las personas autorrealizadas tienen el deseo y la capacidad para aprender de todo el mundo. En una situación de aprendizaje, reconocen lo poco que saben en relación con lo que podrían saber. Perciben que los individuos menos equilibrados tienen mucho que ofrecerles y se muestran respetuosos e incluso humildes antes que ellos. Sin embargo, no aceptan pasivamente las conductas malévolas en otras personas y luchan contra ellas.

Distinción entre medios y fines

Las personas autorrealizadas tienen una idea clara de lo que es una conducta buena y mala y tienen pocos conflictos con los valores básicos. Se concentran en los fines más que en los medios y tienen una capacidad poco común para distinguir entre ambos. Lo que para los demás es un medio (por ejemplo, comer o hacer ejercicio), para las personas autorrealizadas suele ser un fin en sí mismo. Disfrutan haciendo cosas por el valor que tienen en sí mismas y no porque sean un medio para alcanzar otro fin. Maslow (1970) describió a estas personas autorrealizadas con las siguientes palabras "pueden disfrutar tanto del viaje a un destino como del propio destino. Algunas veces son capaces de convertir la actividad más trivial y rutinaria en un juego intrínsecamente placentero" (p. 169).

Sentido del humor filosófico

Otra característica distintiva de las personas autorrealizadas es su sentido del humor filosófico y no hostil. La mayoría de lo que se considera humor o comicidad es fundamentalmente hostil, sexual o escatológico, la risa se suele provocar a expensas de otra persona. A los individuos equilibrados, las bromas que implican un desprecio de otra persona no les parecen divertidas. Pueden burlarse de sí mismos, pero no lo hacen de manera masoquista. Intentan ser graciosos con menos frecuencia que los demás, pero el objetivo de sus intentos va más allá de hacer reír a los demás. Ellos divierten, informan, indican ambigüedades, provocan sonrisas más que carcajadas.

El humor de una persona autorrealizada es inherente a la situación y no forzado, es espontáneo más que planificado. Como depende de la situación, por lo general no se puede repetir. Quienes buscan ejemplos de sentido del humor filosófico quedarán sin duda decepcionados. El informe del episodio no tiene el carácter jocoso del original. Es necesario "estar allí" para apreciarlo.

Creatividad

Todas las personas autorrealizadas estudiadas por Maslow eran creativas en algún sentido de la palabra. De hecho, Maslow sugirió que creatividad y autorrealización podrían ser la misma cosa. No todas las personas autorrealizadas tienen talento o creatividad para las artes, pero todas son creativas a su manera. Tienen una percepción muy aguda de la verdad, la belleza y la realidad, ingredientes que forman la base de la verdadera creatividad.

Las personas autorrealizadas no necesitan ser poetas o artistas para ser creativas. Según Maslow (1968a), la creatividad puede encontrarse prácticamente en cualquier parte y un ejemplo de ello era su suegra, una persona autorrealizada que, aunque no tenía dotes artísticas, era verdaderamente creativa haciendo sopas. Maslow observó que una sopa exquisita denotaba más creatividad que una poesía mediocre.

Resistencia a las convenciones sociales

La última característica citada por Maslow fue la resistencia a las convenciones sociales. Las personas autorrealizadas tienen capacidad para distanciarse de su entorno y trascender a una cultura particular. No son individuos antisociales ni conscientemente inconformistas, sino personas autónomas que observan sus propias normas de conducta y no obedecen ciegamente las normas de los demás.

Las personas autorrealizadas no pierden energía luchando contra costumbres y normas de la sociedad poco importantes. Ciertas convenciones como la ropa, el peinado y las regulaciones de tráfico son relativamente arbitrarias, por lo que estas personas no muestran de manera ostentosa que ignoran estas convenciones. Como aceptan el estilo y la forma de vestir convencionales, en apariencia no son muy distintas del resto. Sin embargo, en las cuestiones importantes pueden mostrar un gran empeño por cambiar la sociedad y resistirse a los intentos de esta de imponerles sus normas. Las personas autorrealizadas no solo tienen costumbres diferentes, sino que, según las hipótesis de Maslow (1970), están "menos sometidas a las normas sociales, menos dominadas por ellas" (p. 174).

Por este motivo, estas personas equilibradas están más individualizadas y menos homogeneizadas que los demás. No son todas iguales. De hecho, el término autorrealización significa llegar a ser todo lo que podemos llegar a ser, desarrollar al máximo nuestro potencial. Cuando una persona puede lograr este objetivo, se hace más heterogénea y menos determinada por una cultura concreta (Maslow, 1970).

Amor, sexo y autorrealización

Antes de que las personas puedan alcanzar la autorrealización, deben satisfacer sus necesidades de amor y pertenencia. De ello se deduce por tanto que las personas autorrealizadas son capaces de dar y recibir amor y no están motivadas por el tipo de amor deficiente (**amor D**) común entre los demás. Las personas autorrealizadas son capaces de amar a otra persona tal y como es, lo que Maslow llamó **amor B** (del inglés *Being*). Este tipo de amor es recíproco y no está motivado por una deficiencia o carencia de la persona que ama, de hecho, es un comportamiento expresivo, no motivado. Las personas autorrealizadas no aman porque esperan algo a cambio, sencillamente aman y son amadas. Su amor nunca es perjudicial, es el tipo de amor que permite a las personas mostrarse tranquilas, abiertas y sin secretismos (Maslow, 1970).

Como las personas autorrealizadas son capaces de vivir un amor más profundo, Maslow (1970) afirmaba que el sexo entre dos personas que sienten este tipo de amor se suele convertir en una especie de experiencia mística. Aunque son personas fuertes, que disfrutan plenamente del sexo, la comida y otros placeres, las personas autorrealizadas no están dominadas por el sexo; pueden tolerar mejor su ausencia (y

la de otras necesidades básicas), porque no tienen una deficiencia de él. La actividad sexual entre personas que practican el amor B no siempre es una experiencia emocional trascendente; a veces se toma bastante a la ligera, con alegría y humor. Esto no es extraño, porque la alegría y el humor son valores B y como el resto de estos valores son una parte importante de la vida de una persona autorrealizada.

Filosofía de la ciencia

La filosofía de la ciencia de Maslow y sus métodos de investigación son fundamentales para entender cómo construyó su concepto de autorrealización. Maslow (1966) afirmaba que una ciencia sin valores no conduce a un estudio adecuado de la personalidad humana; defendió un tipo diferente de filosofía de la ciencia, un enfoque humanista, holístico, con valores y científicos que se preocupan por las personas y los temas que estudian. Por ejemplo, Maslow estaba motivado para buscar personas autorrealizadas porque idolatraba y admiraba enormemente a Max Wertheimer y Ruth Benedict, sus dos primeros modelos de autorrealización. Pero también expresó su afecto y admiración por Abraham Lincoln, Eleanor Roosevelt y otras personas autorrealizadas (Maslow, 1968a).

Maslow estaba de acuerdo con Allport (véase el capítulo 12) en que la psicología debería dar más importancia al estudio del individuo y dedicar menos atención al estudio de los grupos de personas. Los informes subjetivos deberían ser más relevantes que los estrictamente objetivos, se debería permitir a las personas que dieran información sobre sí mismas de una manera holística, en vez de adoptar el enfoque más ortodoxo que estudia a las personas por partes. La psicología tradicional ha trabajado con sensaciones, inteligencia, actitudes, estímulos, reflejos, resultados de tests y construcciones hipotéticas desde un punto de vista externo. No se ha interesado mucho por la persona en su conjunto considerada desde su propio punto de vista subjetivo.

Cuando Maslow estudiaba en la Facultad de Medicina, quedó impresionado por la actitud impersonal de los cirujanos que, con toda naturalidad, lanzaban partes seccionadas de los cuerpos sobre una mesa. La observación de estos procedimientos tan fríos e insensibles le llevó a crear el concepto de **desacralización**: el tipo de ciencia que carece de emoción, asombro, admiración y entrega (Hoffman, 1988). Maslow afirmaba que la ciencia ortodoxa no tiene rituales o ceremonias, y exigió a los científicos que volvieran a poner valores, creatividad, emoción y rituales en su trabajo. Los científicos deben estar dispuestos a **resacralizar** la ciencia o a infundirle valores humanos. Los astrónomos no solo deben estudiar las estrellas, sino también sentir admiración por ellas; los psicólogos no deben limitarse a estudiar la personalidad humana, sino que deben hacerlo con placer, emoción, admiración y afecto.

Maslow (1966) defendió una **actitud taoísta** para estudiar la psicología, que debería ser también no obstaculizadora, pasiva y receptiva. La predicción y el control dejarían de ser los objetivos principales de esta nueva psicología y, en su lugar, vendrían la fascinación y el deseo de liberar a las personas de cualquier tipo de control, de modo que puedan crecer y ser menos previsibles. La respuesta adecuada a los misterios, según Maslow, no es el análisis sino la admiración.

Maslow insistió en que los propios psicólogos deben ser personas equilibradas, capaces de soportar la ambigüedad y la incertidumbre. Deben ser intuitivos, no racionales, observadores y lo bastante valientes para plantear las preguntas adecuadas. También deben aceptar que pueden equivocarse, ser imprecisos, cuestionar sus propios procedimientos y enfrentarse a los problemas importantes de la psicología. Según Maslow (1966), no sirve de nada hacer bien lo que no vale la pena hacer. Es mejor hacer mal lo que es realmente importante.

En su estudio sobre las personas autorrealizadas y las experiencias cumbre, Maslow utilizó métodos de investigación coherentes con su filosofía de la ciencia. Empezaba de manera intuitiva, con frecuencia "jugando con fuego", después intentaba verificar sus intuiciones usando métodos ideográficos y subjetivos. Solía encargar a otros el trabajo técnico de recopilar pruebas. Su método preferido era "buscar avanzando" y cuando se cansaba de un tema de estudio solía abandonarlo para explorar otros nuevos (M. H. Hall, 1968).

Herramientas para medir la autorrealización

Everett L. Shostrom (1974) desarrolló el **test de orientación personal** (*Personal Orientation Inventory*, POI) para intentar medir los valores y conductas de las personas autorrealizadas. Esta prueba consta de 150 afirmaciones dobles para elegir una, del tipo: (a) "Puedo contentarme con un resultado que no sea totalmente perfecto" frente a (b) "No soporto un resultado que no sea totalmente perfecto"; (a) "Dos personas se llevarán mejor si cada una de ellas se preocupa por contentar a la otra" frente a (b) "Dos personas se llevarán mejor si cada una de ellas se siente libre para expresarse"; y (a) "Mis valores morales vienen dictados por la sociedad" frente a (b) "Mis valores morales los determino yo" (Shostrom, 1963). A los encuestados se les pide que escojan la opción (a) o (b), pero pueden dejar la respuesta en blanco si no se identifican con ninguna de las dos afirmaciones o si desconocen el tema sobre el que trata la afirmación.

El POI se compone de dos escalas y diez subescalas. La primera escala, de competencia e incompetencia temporal, indica la medida en que las personas viven orientadas hacia el presente. La segunda escala, la escala de apoyo, está "diseñada para medir si las reacciones de un individuo están orientadas hacia 'sí mismo' o hacia 'los demás'" (Shostrom, 1974, p. 4). Las diez subescalas evalúan los niveles de (1) valores de autorrealización, (2) flexibilidad en la aplicación de

valores, (3) sensibilidad a las necesidades y los sentimientos propios, (4) espontaneidad en la expresión de sentimientos en forma de conductas, (5) amor propio, (6) autoaceptación, (7) visión positiva de la humanidad, (8) capacidad para percibir relaciones coherentes en las contradicciones de la vida, (9) aceptación de la agresividad, y (10) capacidad para las relaciones íntimas. Los resultados elevados en las dos escalas y las diez subescalas indican un cierto nivel de autorrealización; los resultados bajos no sugieren necesariamente la presencia de patologías, pero ofrecen claves sobre los valores y conductas de la persona autorrealizada.

El POI parece ser bastante resistente al fingimiento, a menos que uno conozca la descripción de persona autorrealizada de Maslow. En su manual, Shostrom (1974) citó varios estudios en los que se pedía a los encuestados que "fingieran bondad" o "dieran una impresión favorable" al completar el test. Cuando los participantes seguían estas instrucciones, solían obtener puntuaciones inferiores (alejándose de la autorrealización) a las que obtenían si respondían con sinceridad.

Esta conclusión es, sin duda, interesante. ¿Por qué las personas obtendrían puntuaciones más bajas cuando intentan quedar bien? La respuesta se encuentra en el concepto de autorrealización de Maslow. Las afirmaciones que podrían ser ciertas para personas que buscan la autorrealización no tienen por qué ser socialmente deseables y no siempre se ajustan a las normas de la sociedad. Por ejemplo, afirmaciones como: "Puedo superar cualquier obstáculo si tengo confianza en mí mismo" o "Mi mayor responsabilidad es ser consciente de las necesidades de los demás", pueden parecer objetivos deseables para alguien que intente fingir autorrealización, pero una persona autorrealizada probablemente no aprobaría ninguna de estas afirmaciones. Por otro lado, una persona verdaderamente autorrealizada puede escoger afirmaciones como: "No siempre necesito vivir según las normas y principios de la sociedad" o "Cuando un extraño me hace un favor, no me siento obligado a corresponderlo" (Shostrom, 1974, p. 22). Dado que una de las características de las personas autorrealizadas es la no aceptación de las convenciones sociales, no es sorprendente que fracasen los intentos de dar una buena impresión.

Resulta interesante que, al parecer, el mismo Maslow respondió a las preguntas con sinceridad cuando completó el cuestionario. A pesar de que había ayudado a diseñar el POI, las puntuaciones de Maslow solo mostraban una ligera tendencia a la autorrealización y no eran, ni con mucho, tan altas como las puntuaciones de las personas totalmente autorrealizadas (Shostrom, 1974).

Aunque el POI ha demostrado ser razonablemente fiable y válido, algunos investigadores (Weiss, 1991; Whitson y Olczak, 1991) lo han criticado por su incapacidad para distinguir entre personas autorrealizadas y personas no autorrealizadas. Además, presenta dos problemas prácticos: primero, es largo; la mayoría de los participantes necesita de 30 a 45 minutos para completarlo. Segundo, el formato de dos opciones puede provocar antipatía en los participantes, que se sienten frustrados por la restricción de tener que elegir entre una de las dos. Para subsanar estas dos limitaciones prácticas, Alvin Jones y Rick Crandall (1986) crearon el índice de autorrealización resumido, que toma prestadas quince afirmaciones del POI, las que muestran una mayor correlación con la puntuación total. Las afirmaciones de este cuestionario se presentan con una escala Likert de seis puntos (cuyos extremos son *totalmente en desacuerdo* y *totalmente de acuerdo*). Las investigaciones (Compton, Smith, Cornish y Qualls, 1996; Rowan, Comption y Rust, 1995; Runco, Ebersole y Mraz, 1991) sobre esta variante del POI han indicado que es una escala adecuada para evaluar la autorrealización.

Una tercera herramienta para medir la autorrealización es el índice breve de autorrealización (*Brief Index of Self-Actualization*), creado por John Sumerlin y Charles Bundrick (1996, 1998). La primera versión de este índice (Sumerlin y Bundrick, 1996) constaba de 40 afirmaciones con una escala Likert de seis puntos y los resultados posibles estaban entre 40 y 240. El análisis factorial produjo cuatro factores de autorrealización, pero como algunas afirmaciones estaban presentes en más de un factor, los autores (Sumerlin y Bundrick, 1998) modificaron el cuestionario eliminando ocho afirmaciones, de modo que ninguna de ellas estuviera presente en más de uno. Este test consta de cuatro factores: (I) autorrealización básica, la utilización de todo el potencial del individuo; (II) autonomía; (III) apertura a la experiencia; y (IV) tolerancia a la soledad. Las afirmaciones son del tipo "Disfruto de mis logros" (autorrealización básica), "Tengo miedo de no estar a la altura de mi potencial" (una afirmación de puntuación invertida que mide el grado de autonomía), "Soy sensible a las necesidades de los demás" (apertura a la experiencia), y "Me gusta estar solo" (tolerancia a la soledad). La fiabilidad, validez y utilidad de este índice aún no se han determinado totalmente.

El complejo de Jonás

Según Maslow (1970), todos nacemos con la voluntad de alcanzar la salud mental, es decir, la tendencia a avanzar hacia la autorrealización; sin embargo, pocas personas lo consiguen. ¿Qué nos impide alcanzar un alto nivel de salud mental? La evolución hacia una personalidad equilibrada puede ser bloqueada en cada uno de los peldaños de la jerarquía de las necesidades. Si las personas no pueden conseguir alimento y refugio, no pasarán del nivel de las necesidades fisiológicas y de seguridad. Otros se bloquean en el nivel de las necesidades de amor y pertenencia, luchando por dar y recibir amor, así como por desarrollar sentimientos de pertenencia. Otros satisfacen sus necesidades de amor y mejoran su autoestima, pero no progresan en el nivel de la autorrealización porque no llegan a aceptar los valores B (Maslow, 1970).

Otro obstáculo que a menudo bloquea el avance de las personas hacia la autorrealización es el llamado **complejo de Jonás**, que se puede describir como miedo de nuestra propia grandeza (Maslow, 1979). El complejo de Jonás se caracteriza por los intentos de escapar de nuestro destino, del mismo modo que el personaje bíblico de mismo nombre intentaba huir del suyo. El complejo de Jonás, que está presente en casi todas las personas, representa un miedo al éxito y un sentimiento de asombro ante la belleza y la perfección. La vida de Maslow estuvo llena de ejemplos que demostraban su complejo de Jonás. A pesar de tener un coeficiente intelectual de 195, fue un estudiante mediocre y, cuando era un psicólogo mundialmente famoso, con frecuencia sufría de ataques de pánico cuando le pedían que diera una charla.

¿Por qué las personas huyen de la grandeza y la autorrealización? Maslow (1971, 1996) dio las siguientes razones. Primero, el cuerpo humano simplemente no es lo bastante fuerte para soportar el éxtasis o la plenitud durante mucho tiempo, del mismo modo que las experiencias cumbre y los orgasmos sexuales resultarían agotadores si duraran demasiado tiempo. Por tanto, la intensa emoción que acompaña a la perfección y la plenitud conlleva una sensación demoledora del tipo "esto es demasiado" o "no puedo soportarlo más".

Maslow (1971) citó un segundo motivo por el cual las personas huyen de la grandeza. Según él, la mayoría de las personas tiene una ambición interior de alcanzar la grandeza, de escribir una buena novela, de ser una estrella del cine, de convertirse en un científico famoso, etc. Sin embargo, cuando se comparan a sí mismos con aquellos que han alcanzado la grandeza, se horrorizan de su propia arrogancia: "¿quién soy yo para pensar que podría alcanzar el nivel de esta gran persona?". Como defensa contra estas ansias de grandeza u "orgullo pecaminoso" rebajan sus aspiraciones, se sienten estúpidos y adoptan la actitud contraproducente de distanciarse del desarrollo pleno de su potencial.

Aunque el complejo de Jonás se da con más intensidad en las personas neuróticas, casi todos sentimos un cierto temor a la hora de buscar la perfección y la grandeza. Las personas admiten la falsa modestia para ahogar la creatividad y, por tanto, se impiden a sí mismos alcanzar la autorrealización.

Psicoterapia

Para Maslow (1970), el objetivo de la terapia sería que los clientes adopten los valores B, es decir, que valoren la verdad, la justicia, la bondad, la sencillez, etc. Para lograr este objetivo, los clientes deben liberarse de su dependencia de los demás, de modo que pueda activarse su tendencia natural hacia el crecimiento y la autorrealización. La psicoterapia no puede carecer de valores sino que debe tener en cuenta el hecho de que todos tenemos una tendencia intrínseca a alcanzar un estado mejor y más enriquecedor: la autorrealización.

Los objetivos de la psicología se deducen de la posición del cliente en la jerarquía de las necesidades. Dado que las necesidades fisiológicas y de seguridad son las primeras, las personas que funcionan en estos niveles por lo general no estarán motivadas para realizar una psicoterapia y se esforzarán exclusivamente por obtener alimento y protección.

La mayoría de las personas que van a una terapia han satisfecho relativamente bien estos dos primeros niveles de necesidades, pero tienen cierta dificultad para satisfacer las necesidades de amor y pertenencia. Por tanto, la psicoterapia es en gran medida un proceso interpersonal. Mediante una relación interpersonal afectuosa con el terapeuta, el cliente logra satisfacer sus necesidades de amor y pertenencia y, de este modo, adquiere sentimientos de confianza y valor propio. Una relación interpersonal equilibrada entre el cliente y el terapeuta es, por tanto, la mejor medicina psicológica. Esta relación de aceptación hace sentir a los clientes que merecen recibir amor y facilita su capacidad para establecer otras relaciones saludables fuera del entorno terapéutico. Esta visión de la psicoterapia es prácticamente idéntica a la de Carl Rogers, como veremos en el capítulo 10.

Investigación relacionada

Como acabamos de ver, uno de los aspectos más notables de la teoría de la personalidad de Maslow es el concepto de la jerarquía de las necesidades. Algunas necesidades, como las fisiológicas y de seguridad, son de bajo orden, mientras que las necesidades como la estima y la autorrealización son de alto orden. En términos generales, y según la teoría de Maslow, las necesidades de bajo orden deben ser satisfechas temprano en la vida, mientras que las de alto orden, como la autorrealización, tienden a ser satisfechas más tarde.

Recientemente, los investigadores han puesto a prueba este aspecto de la teoría de Maslow midiendo la satisfacción de necesidades en una muestra de 1 749 personas de todos los grupos de edad (Reiss y Havercamp, 2006). En este estudio, los participantes llenaron un cuestionario que preguntaba sobre la satisfacción de sus necesidades. Estas necesidades se dividieron en dos tipos de motivación: de baja motivación (es decir, comer y ejercicio físico) y alta motivación (es decir, honor, familia e idealismo). Los resultados sustentaron la teoría de Maslow. Los investigadores encontraron que los motivos más bajos eran más comunes en la gente joven, mientras que los altos eran más frecuentes en la gente mayor. Recordemos que para concentrarse en la satisfacción de las necesidades de orden más alto como la estima y la autorrealización, las personas deben primero haber satisfecho las necesidades de bajo orden. Por lo tanto, tal y como teorizó Maslow y como descubrieron Reiss y Havercamp (2006), si las personas pueden asegurar las necesidades más básicas temprano en su vida, tienen más tiempo y energía para concentrarse en lograr las metas más altas de la existencia humana más tarde en la vida.

Necesidades de deficiencia, valores B y autoestima

Aunque la psicología ha estudiado el constructo de la autoestima durante décadas, existe poco consenso en la literatura sobre qué es exactamente este elusivo sentimiento de sí mismo. La teoría de Maslow de la deficiencia contra la motivación de crecimiento ha llevado a hipótesis interesantes respecto a la autoestima. Recordemos que Maslow argumentó que la autoestima es un aspecto de la necesidad de deficiencia (conativa) de tener estima. Una vez que esta necesidad es satisfecha, sostuvo, dejará de ser motivante. Recordemos también que satisfacer las necesidades de deficiencia proporciona placer, pero no una felicidad profunda y perdurable. Los raros individuos que se mueven más allá de las necesidades de estima a la autorrealización lo hacen porque recurren a los valores B. Para las personas autorrealizadas, la búsqueda de la satisfacción de las necesidades de crecimiento proporciona una satisfacción continua y es perdurable. Esto plantea interesantes preguntas respecto a la relación entre las necesidades de deficiencia relacionadas con la estima, los valores B y nuestro sentido de nosotros mismos como seres humanos valiosos.

Algunos investigadores europeos buscaron examinar la relación entre los valores de la gente y su autoestima bajo la óptica de la teoría de Maslow, en un esfuerzo por entender estas relaciones (Lönnqvist, Verkasalo, Helkama, Andreyeva, Bezmenova, Ratazzi, Niit y Stetsenko, 2009). Cuando los valores de los individuos reflejan las necesidades de deficiencia de Maslow, debe ser porque *no* han realizado sus metas en esas áreas. Esa es la definición de necesidad de déficit; solo se siente cuando no tenemos satisfacción. Como el fracaso para cumplir las metas ha sido vinculado a una baja autoestima (Crocker y Wolfe, 2001), estos investigadores concluyeron que la baja autoestima puede ser explicada, en parte, al atribuir importancia a valores que representan necesidades de deficiencia, como poder, seguridad y conformismo. En contraste, las necesidades de crecimiento asociadas a la autorrealización son motivaciones perdurables, y los valores relacionados con esto crecen en importancia a medida que la persona consigue las metas hacia las cuales tales valores están dirigidos. Así que valorar cosas como la orientación propia, el universalismo y la estimulación deben predecir una autoestima más alta. Estas fueron las hipótesis que guiaron a Lönnqvist *et al*. (2009) en su estudio de más de 3 000 personas de Finlandia, Rusia, Suiza, Italia y Estonia.

La autoestima fue evaluada utilizando la escala de autoestima de Rosenberg (1965), que consiste en diez reactivos, cada uno de los cuales se califica de acuerdo con una escala de cuatro puntos. Un ejemplo de reactivo es "Tengo una actitud positiva hacia mí mismo". Los valores se midieron con el cuestionario de valores de Schwartz (1992), que consiste en 56 reactivos que los participantes califican de 1 (opuesto a mis valores) a nueve (de suprema importancia para mí). Los reactivos se agrupan para formar diez tipos de valores: benevolencia, tradición, conformidad, seguridad, poder, logro, hedonismo, estimulación, orientación y universalismo. Se encuestaron muestras de pasantes, estudiantes de bachillerato y adultos en los cinco países mencionados.

Los resultados de este estudio fueron fascinantes, de alguna manera inesperados, y sustentaron la teoría de Maslow. Primero, como se había predicho, los valores de apertura al cambio (orientación y estimulación) se asociaron con una alta autoestima, y los valores de conservación (conformismo y tradición) con una autoestima baja. Sin embargo, y en contra de las expectativas, los valores de autosuperación (poder y logro) se relacionaron positivamente con la autoestima, mientras que los valores de autotrascendencia (benevolencia y universalismo) se asociaron *negativamente* con aquella. Así que las metas de poder personal resultaron predictivas de una alta autoestima, pero no las metas relativas a la aceptación de los otros como iguales, o bondad y preocupación por su bienestar.

¿Cuál es la razón de estos hallazgos? Lönnqvist *et al*. (2009) apuntan a la posibilidad de un sesgo en las mediciones. Los reactivos de la escala de autoestima de Rosenberg, el instrumento para medir la autoestima más ampliamente utilizado en la literatura, hace hincapié en la comparación del yo con otros (p. e., "Soy capaz de hacer las cosas tan bien como la mayoría de la gente" y "Siento que soy una persona valiosa, al menos en un plano igual a los demás"). Esta forma de conceptualizar la autoestima parece estar sesgada hacia metas relacionadas con el poder y el egocentrismo, así que hace sentido que quienes valoraban estas metas obtuvieran una puntuación más alta.

Una posibilidad más interesante es que estos hallazgos cuestionan la forma misma en que definimos la autoestima, y el valor supremo que le damos en la cultura occidental. Quizás la ciencia mida este constructo en una forma limitada. Quizás la autoestima sea más que sentirse relativamente tan bien o mejor en comparación con otros. Pero tal vez este no sea un problema de medición; más bien, quizá sea el valor que le damos a la autoestima como referencia de una vida bien vivida lo que debamos cuestionar. Como sugiere la jerarquía de Maslow, la autoestima es una necesidad de deficiencia, no de crecimiento. De forma muy interesante, la investigación sugiere que somos menos felices cuando pensamos en el yo, mientras que ser capaz de perder el yo en la inmersión total en una actividad (como en una de las experiencias cumbre de Maslow) se relacione con sentimientos de júbilo (Csikszentmihalyi, 1988). Tal vez, entonces, la búsqueda de los valores B no tenga que ver en absoluto con la mejora de la autoestima. Tal como Maslow concibió estos valores, de hecho pueden dificultarnos sentirnos mejor respecto a nosotros *mismos*. En vez de eso, pueden permitir trascendernos a nosotros mismos y conectarnos con otros y con nuestro mundo en una forma más significativa. Hacer eso puede incluso tener un impacto en nuestra autoestima

(tal como es medida por escalas como la Rosenberg), y esta humildad puede ser exactamente lo que nos permita movernos más allá de vivir placenteramente a vivir *bien*.

Psicología positiva

La **psicología positiva** es un campo relativamente nuevo de la psicología que combina una importancia en la esperanza, el optimismo y el bienestar con investigación científica y valoración. Muchas de las cuestiones examinadas por los psicólogos positivos se desprenden directamente de los teóricos humanistas como Abraham Maslow y Carl Rogers (véase el capítulo 10). Como estos dos pensadores, los psicólogos positivos critican la psicología tradicional, que ha resultado en un modelo de ser humano que carece de los rasgos positivos que hacen que la vida valga la pena de ser vivida. Se ignoran valores como esperanza, sabiduría, creatividad, mentalidad orientada hacia el futuro, coraje, espiritualidad, responsabilidad y experiencias positivas (Seligman y Csikszentmihalyi, 2000).

Un área de la psicología positiva donde las ideas de Maslow han tenido particular influencia es en el papel de las experiencias positivas en la vida de la gente. Maslow se refirió a experiencias extremadamente positivas que involucran un sentido de sobrecogimiento, maravilla y reverencia como experiencias cumbre. Aunque tales experiencias son más comunes entre los autorrealizadores, pueden ser vivenciadas en varios grados también por otro tipo de personas. Recientemente, los investigadores exploraron los beneficios potenciales que provienen de volver a experimentar, a través de la escritura o el pensamiento, dichas experiencias positivas. En un estudio, se instruyó a los participantes que escribieran acerca de una experiencia o experiencias positivas durante 20 minutos diarios por tres días consecutivos (Burton y King, 2004). Las instrucciones que se dieron a los participantes antes de comenzar se derivaron directamente de los escritos de Maslow sobre las experiencias cumbre, y se les pidió escribir sobre sus "momentos más felices, momentos extáticos, momentos de embeleso, tal vez por estar enamorados, por escuchar música o ser "asaltados" súbitamente por un libro o pintura, o por algún gran momento creativo" (p. 155). El experimentar esos eventos positivos y sobrecogedores indudablemente resalta la emoción positiva y, tal como este estudio puso a prueba, quizás simplemente recordar estos eventos del pasado escribiéndolos también puede mejorar la emoción positiva. La experiencia de emoción positiva suele ser algo bueno y se ha asociado con mejores recursos para lidiar con las cosas, mejor salud, creatividad y comportamientos prosociales (Lyubomirsky, Kind y Diener, 2005). Por lo tanto, Burton y King predijeron que escribir acerca de estas experiencias cumbre o intensamente positivas se asociaría con una mejor salud física durante los meses siguientes al ejercicio escrito. En realidad, Burton y King (2004) descubrieron que quienes escribieron sobre experiencias positivas, comparados con el grupo de control que escribió sobre temas no emocionales como una descripción de su dormitorio, visitaron al doctor menos veces debido a enfermedad durante los tres meses siguientes.

Otros investigadores han realizado un seguimiento sobre los efectos saludables de escribir sobre experiencias extremadamente positivas. Sonja Lyubomirsky y colegas investigaron si el solo pensar sobre pasadas experiencias positivas tendría o no beneficios comparables o incluso mayores que los derivados de ponerlas por escrito (Lyubomirsky, Sousa y Dickerhoof, 2006). Aunque no hallaron beneficios en la salud física derivados de pensar en esas experiencias, descubrieron que quienes recibieron instrucciones de pensar simplemente en esas experiencias por 15 minutos diarios durante tres días consecutivos reportaron un mayor bienestar un mes después que quienes escribieron esas vivencias por el mismo periodo. Estos resultados sugieren que no es necesario sobreanalizar o separar las experiencias positivas para obtener beneficios. Más bien, el revivir casualmente la experiencia en la mente y recordar qué bien nos hizo sentir la experiencia positiva es suficiente para experimentar un mayor bienestar.

Estos estudios demuestran la importancia de reflexionar y revivir las experiencias más positivas, o "cumbre" de nuestras vidas. Recordemos que al principio del capítulo mencionamos que Abraham Maslow predijo que a menudo las experiencias cumbre tienen un impacto duradero en la vida de la gente. La reciente investigación en el área de la psicología positiva que revisamos en esta sección sustenta este aspecto de la teoría de Maslow.

Crítica a la teoría de Maslow

La búsqueda de personas autorrealizadas de Maslow no finalizó con sus estudios empíricos. En los últimos años de su vida especularía con frecuencia sobre la autorrealización, aportando pocas pruebas que confirmaran sus hipótesis. Este dato abriría las puertas para criticar a Maslow. Sin embargo, a él no le preocupaba la ciencia desacralizada u ortodoxa.

Pese a ello, nosotros usaremos los mismos criterios para evaluar la teoría de la personalidad holístico-dinámica que utilizamos con otras teorías. En primer lugar, ¿qué puntuación obtiene la teoría de Maslow en su capacidad para *generar investigación*? En este criterio, la teoría de Maslow obtiene una valoración algo superior a la media. La autorrealización sigue siendo un tema popular para los investigadores y los tests de autorrealización han facilitado el estudio de este concepto imaginario. Sin embargo, las ideas de Maslow sobre la metamotivación, la jerarquía de las necesidades, el complejo de Jonás y las necesidades instintivas han suscitado menos interés para los investigadores.

En el criterio de refutabilidad, la teoría de Maslow obtiene una puntuación baja. Los investigadores siguen teniendo dificultades para confirmar o invalidar los medios empleados por Maslow para buscar personas autorrealizadas.

Maslow afirmó que las personas autorrealizadas se negaron a realizar tests que podrían haber servido para evaluar su nivel de autorrealización. Si esto es cierto, entonces los distintos cuestionarios creados para medir el nivel de autorrealización podrían no ser adecuados para identificar a las personas autorrealizadas. No obstante, si los investigadores desean seguir el ejemplo de Maslow y usar entrevistas personales, tendrán pocas directrices para orientarse. Dado que Maslow no ofreció una definición operacional de la autorrealización ni una descripción completa de sus métodos de muestreo, los investigadores no pueden estar seguros de que están reproduciendo exactamente el estudio inicial de Maslow o que están identificando el mismo conjunto de rasgos propios de la autorrealización. Maslow dejó a los futuros investigadores pocas indicaciones claras para intentar reproducir sus estudios sobre la autorrealización. A falta de definiciones operacionales de la mayoría de los conceptos de Maslow, los investigadores no pueden ni confirmar ni invalidar gran parte de las bases de su teoría.

Sin embargo, el marco de la jerarquía de las necesidades de Maslow presta a su teoría una gran flexibilidad para *organizar los conocimientos sobre el comportamiento humano*. La teoría de Maslow es también bastante coherente con el sentido común. Así, por ejemplo, el sentido común sugiere que una persona debe estar bien alimentada antes de sentirse motivada por otras cuestiones distintas del alimento. A las personas hambrientas les preocupa poco la filosofía política. Su motivación principal es conseguir alimento, no comprender una u otra filosofía. De manera similar, las personas que viven con una amenaza a su integridad física estarán motivadas sobre todo para proteger su seguridad, y las personas que han satisfecho en cierta medida sus necesidades fisiológicas y de seguridad lucharán por ser aceptadas y establecer un vínculo amoroso.

¿Sirve la teoría de Maslow como *guía práctica*? En este criterio, la teoría obtiene una puntuación muy elevada. Por ejemplo, los psicoterapeutas que tienen clientes cuyas necesidades de seguridad están amenazadas, deben ofrecerles un entorno seguro. Una vez que estos han satisfecho sus necesidades de seguridad, el terapeuta puede trabajar para brindarles sentimientos de amor y pertenencia. De manera similar, los responsables del personal de las empresas pueden usar la teoría de Maslow para motivar a los trabajadores. La teoría sugiere que el aumento del salario no puede satisfacer todas las necesidades más allá de los niveles fisiológicos y de seguridad. Dado que las necesidades fisiológicas y de seguridad ya están en gran medida satisfechas para el trabajador medio occidental, un incremento salarial por sí mismo no aumentará de manera permanente el ánimo y la productividad del trabajador. Las mejoras salariales pueden satisfacer niveles de necesidades superiores solo si los trabajadores las consideran una forma de reconocimiento al trabajo bien hecho. La teoría de Maslow sugiere que los jefes deberían dar a sus empleados más responsabilidad y libertad, aprovechar mejor sus ideas y su creatividad para resolver problemas y fomentar el uso de la inteligencia y la imaginación en el trabajo.

¿Tiene la teoría *coherencia interna*? Lamentablemente, el lenguaje arcano y a menudo poco claro de Maslow hace que ciertas partes importantes de su teoría sean ambiguas e incoherentes. No obstante, al margen del problema del lenguaje, la teoría de Maslow obtiene una valoración alta en el criterio de coherencia interna. El concepto de jerarquía de las necesidades sigue una progresión lógica, y Maslow conjeturó que el orden de las necesidades es el mismo para todas las personas, aunque no descartó la posibilidad de que se produjeran inversiones. Aparte de algunas deficiencias en sus métodos científicos, la teoría de Maslow tiene una coherencia y una precisión que la hacen muy atractiva.

¿Es la teoría de Maslow *sencilla*, o contiene conceptos y modelos superfluos? A primera vista, la teoría parece bastante simplista. Un modelo de la jerarquía de las necesidades con solo cinco niveles presta a la teoría una simplicidad un tanto engañosa. Un conocimiento más detallado de la teoría de Maslow en su conjunto sugiere un modelo bastante complejo. En general, podemos afirmar que la teoría es moderadamente sencilla.

Concepto de humanidad

Maslow afirmaba que todos podemos llegar a ser personas autorrealizadas; nuestra naturaleza humana nos da un enorme potencial para convertirnos en seres humanos buenos. Si aún no hemos alcanzado este nivel de funcionamiento elevado, es porque tenemos algún tipo de debilidad o patología. No podemos satisfacer nuestras necesidades de autorrealización si nuestras necesidades de niveles inferiores están bloqueadas, es decir, si no logramos cubrir las necesidades de comida, seguridad, amor y pertenencia y estima. Este planteamiento llevó a Maslow a postular una jerarquía de necesidades básicas que debemos satisfacer con regularidad para desarrollar todo nuestro potencial.

Maslow llegó a la conclusión de que la verdadera naturaleza humana se encuentra solo en las personas autorrealizadas, y que "no parece haber una razón *intrínseca* por la cual esto no se aplica a todo el mundo. Al parecer, todos los bebés tienen posibilidades de autorrealización, pero deben desarrollarlas" (Lowry, 1973, p. 91). En otras palabras, las

personas autorrealizadas no son personas normales con algo extraordinario, sino más bien personas normales sin ningún defecto. Es decir, si las personas no son privadas de alimento, seguridad, amor y estima, avanzarán de manera natural hacia la autorrealización.

Por lo general, Maslow tenía una visión *optimista* y esperanzada de los humanos, pero reconocía que las personas pueden hacer mucho mal. No obstante, el mal proviene de la frustración de las necesidades básicas, no de la naturaleza de las personas. Cuando las necesidades básicas no se satisfacen, las personas pueden robar, estafar, mentir o matar.

Maslow afirmaba que la sociedad y los individuos pueden mejorar, pero el proceso es lento y doloroso. Sin embargo, estos pequeños avances parecen formar parte de la historia evolutiva de la humanidad. Lamentablemente, la mayoría de las personas "están condenadas a desear lo que no tienen" (Maslow, 1970, p. 70). En otras palabras, aunque todas las personas tienen el potencial de autorrealización, la mayoría se pasarán la vida luchando por conseguir alimento, seguridad o amor. Casi todas las sociedades, según Maslow, dan mucha importancia a estos niveles inferiores de necesidades y basan sus sistemas educativos y políticos en un concepto de humanidad inadecuado.

La verdad, el amor, la belleza y similares son instintivos y tan fundamentales para la naturaleza humana como el hambre, el sexo y la agresividad. Todas las personas tienen el potencial de luchar para conseguir la autorrealización, del mismo modo que tienen la motivación para buscar comida y protección. Dado que Maslow sostenía que las necesidades básicas están estructuradas de la misma manera para todas las personas, y que cada una satisface estas necesidades a su propio ritmo, su teoría de la personalidad holístico-dinámica da una importancia moderada tanto a la *singularidad* como a las *semejanzas*.

Desde un punto de vista histórico e individual, los humanos son animales que evolucionan según un proceso que los hace cada vez más humanos. Es decir, a medida que esta evolución avanza, los humanos están cada vez más motivados por las metamotivaciones y los valores B. Las necesidades de niveles superiores existen, al menos potencialmente, en todos los individuos. Puesto que las personas aspiran a alcanzar la autorrealización, la teoría de Maslow puede considerarse *teleológica y determinista*.

El concepto de humanidad de Maslow es difícil de clasificar en los aspectos de determinismo versus libertad de elección, conscientes versus inconscientes, biológicos versus sociales. En general, la conducta de las personas motivada por las necesidades fisiológicas y de seguridad está determinada por fuerzas externas, mientras que la conducta de las personas autorrealizadas está, al menos en parte, determinada por la libertad de elección.

En el aspecto de *conciencia versus inconciencia*, Maslow sostenía que las personas autorrealizadas son, por lo general, más conscientes de lo que hacen y de sus motivos. Sin embargo, la motivación es tan compleja que las personas pueden estar impulsadas por varias necesidades al mismo tiempo, y ni siquiera las personas equilibradas son siempre totalmente conscientes de todos los motivos que subyacen a su conducta.

En lo que respecta a las *influencias biológicas frente a las sociales*, Maslow insistió en que esta dicotomía es errónea. Los individuos están influidos tanto por la biología como por la sociedad y es imposible separar ambas dimensiones. Una herencia genética insuficiente no condena a la persona a una vida insatisfactoria, del mismo modo que un entorno social pobre no impide necesariamente el crecimiento. Cuando las personas alcanzan la autorrealización, sienten una gran sinergia entre los aspectos biológicos, sociales y espirituales de sus vidas. Las personas autorrealizadas obtienen más placer físico de los placeres sensuales, sus relaciones interpersonales son más profundas y más ricas, y disfrutan de valores espirituales como la belleza, la verdad, la bondad, la justicia y la perfección.

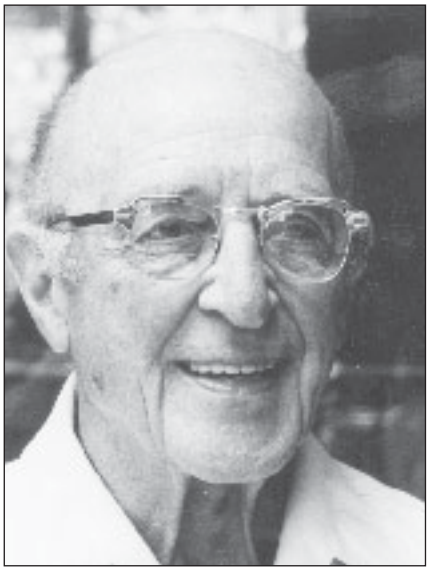
Conceptos clave

- Maslow partió de la idea de que la *motivación* afecta a la totalidad de la persona, es integral, a menudo inconsciente, continua y está presente en todas las personas.
- Las personas están motivadas por cuatro tipos de necesidades: *conativas* (con una intención), *estéticas* (la necesidad de orden y belleza), *cognitivas* (la curiosidad y la necesidad de saber), y *neuróticas* (una forma improductiva de relacionarse con los demás).
- Las necesidades conativas se pueden clasificar según una *jerarquía*, lo que significa que una necesidad debe haber sido satisfecha en cierta medida para que pueda activarse la siguiente.
- Las cinco necesidades conativas son *fisiológicas*, de *seguridad*, de *amor y pertenencia*, de *estima* y de *autorrealización*.
- En ocasiones, el orden de la jerarquía se puede *invertir* y con frecuencia las necesidades son *inconscientes*.
- El *comportamiento reactivo* está motivado por y orientado a la satisfacción de las necesidades básicas.
- El *comportamiento expresivo* tiene una causa pero no está motivado, es simplemente una forma de expresión del individuo.
- Las necesidades conativas, incluida la autorrealización, son *instintivas*, es decir, la privación de estas genera patologías.

- La frustración de las necesidades de autorrealización provoca *metapatologías* y un rechazo de los valores B.
- La aceptación de los *valores B* (verdad, belleza, sentido del humor, etc.) es el criterio que diferencia a las personas autorrealizadas de aquellas que están sanas pero no superan el nivel de estima.
- Las *características de las personas autorrealizadas* son: (1) una percepción más eficiente de la realidad; (2) aceptación de sí mismas, de los demás y de la naturaleza; (3) espontaneidad, sencillez y naturalidad; (4) orientadas a la resolución de problemas; (5) necesidad de intimidad; (6) autonomía; (7) apreciación permanente; (8) experiencias cumbre; (9) interés social; (10) relaciones interpersonales profundas; (11) actitud democrática; (12) capacidad para distinguir los medios de los fines; (13) sentido del humor filosófico; (14) creatividad; y (15) resistencia a las convenciones sociales.
- En su filosofía de la ciencia, Maslow abogó por una *actitud taoísta*, no obstaculizadora, pasiva, receptiva y subjetiva.
- El *test de orientación personal* (*Personal Orientation Inventory,* POI) es un test normalizado diseñado para medir los valores y la conducta propios de las personas autorrealizadas.
- El *complejo de Jonás* es el miedo a nuestra propia grandeza.
- La *psicoterapia* debería orientarse hacia el nivel de la necesidad que no está siendo satisfecha, en la mayoría de los casos, la necesidad de amor y pertenencia.

CAPÍTULO 10

Rogers: la teoría centrada en la persona



Rogers

- ***Perspectiva general de la teoría centrada en la persona***
- ***Biografía de Carl Rogers***
- ***La teoría centrada en la persona***
  - Supuestos básicos
  - El sí mismo y la autorrealización
  - La conciencia
  - Convertirse en persona
  - Obstáculos para la salud psicológica
- ***Psicoterapia***
  - Condiciones
  - Proceso
  - Resultados
- ***La persona del mañana***
- ***Filosofía de la ciencia***
- ***Los estudios de Chicago***
  - Hipótesis
  - Método
  - Resultados
  - Resumen de los resultados
- ***Investigación relacionada***
  - Teoría de la autodiscrepancia
  - Motivación y búsqueda de metas personales
- ***Crítica a la teoría de Rogers***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

En la escuela primaria de Oak Park, en Illinois, fue compañero de Ernest Hemingway y de los hijos de Frank Lloyd Wright, pero nunca aspiró a ser escritor o arquitecto. Él quería ser agricultor, agricultor científico, para estudiar las plantas y los animales, su crecimiento y su desarrollo.

Aunque procedía de una familia numerosa, era muy tímido y carecía de habilidades sociales. Era un niño sensible y se sentía herido fácilmente por las burlas de sus compañeros de clase y de sus hermanos.

Al principio de la escuela secundaria, sus padres, esperando encontrar un ambiente más sano y religioso, trasladaron a toda la familia a una granja a unos 68 kilómetros al oeste de Chicago. El traslado cumplió los objetivos de los padres. En este lugar aislado se crearon lazos estrechos entre los miembros de la familia, pero no con los niños de otras familias de la zona. La lectura de la Biblia, el trabajo y el cuidado de los animales y las plantas en la granja ocupaban gran parte de su tiempo. Aunque estaba convencido de que sus padres cuidaban bien de sus hijos, también pensaba que les estaban dando una educación muy restrictiva. La consecuencia de ello es que los niños crecieron en un hogar con muy poca vida social y mucho trabajo pesado. Bailar, jugar a las cartas, beber refrescos e ir al teatro eran actividades prohibidas.

Este entorno despertó en el joven un interés científico por la agricultura y solía tomar notas detalladas de sus observaciones, gracias a las cuales pudo aprender las condiciones "necesarias y suficientes" para el crecimiento óptimo de plantas y animales. En la escuela secundaria y en la universidad conservó su apasionado interés por la agricultura científica, sin embargo, nunca llegó a ser agricultor. Después de dos años en la universidad, cambió de rumbo y pasó de la agricultura al sacerdocio y, más adelante, a la psicología.

Pero la devoción por el método científico seguiría acompañando a Carl Rogers durante toda su vida, y su investigación sobre las condiciones "necesarias y suficientes" para el crecimiento psicológico humano fue uno de los motivos por los que recibió el premio Distinguished Scientific Contribution Award otorgado por la American Psychological Association.

Perspectiva general de la teoría centrada en la persona

Aunque se le conoce, sobre todo, por ser el fundador de la **terapia centrada en el cliente**, Carl Rogers desarrolló una teoría humanista de la personalidad a partir de sus experiencias con pacientes de psicoterapia. A diferencia de Freud, que era ante todo teórico y secundariamente terapeuta, Rogers fue un terapeuta consumado y un teórico reticente (Rogers, 1959). Estaba más interesado en ayudar a las personas que en descubrir por qué se comportaban de una u otra manera. Tendía más a preguntarse "¿cómo puedo ayudar a esta persona a crecer y a desarrollarse?", que a considerar la cuestión "¿cuál es la causa de que esta persona se haya desarrollado de este modo?".

Como muchos teóricos de la personalidad, Rogers construyó su teoría sobre los andamios que le proporcionaron sus experiencias como terapeuta. Sin embargo, por contraste con la mayoría de estos teóricos, necesitaba continuamente investigación empírica para confirmar su teoría de la personalidad y su enfoque terapéutico. Tal vez más que ningún otro teórico-terapeuta, Rogers (1986) abogó por un equilibrio entre los datos terapéuticos y los empíricos, que permitirían ampliar los conocimientos sobre el modo de sentir y pensar de los humanos.

Aunque su teoría de la personalidad es rigurosa y coherente, Rogers no estaba satisfecho con el concepto de teoría. Él prefería considerarse alguien que ayudaba a las personas y no un teórico. Según él, las teorías son frías y distantes, y le preocupaba que su teoría pudiera implicar un cierto objetivo.

En la década de 1950, a la mitad de su trayectoria profesional, Rogers fue invitado a escribir lo que entonces se denominó teoría de la personalidad "centrada en la persona", y su descripción original se encuentra en el volumen 3 de la *Psicología: el estudio de una ciencia* (véase Rogers, 1959) de Sigmund Koch. Ya en aquel momento, Rogers se dio cuenta de que diez o veinte años después sus teorías serían diferentes, pero lamentablemente, en el transcurso de esos años, nunca llegó a reformular de manera sistemática su teoría de la personalidad. Aunque muchas de sus experiencias posteriores alteraron algunas de aquellas primeras ideas, la versión definitiva de su teoría de la personalidad se apoya en esa base inicial descrita en detalle en la obra de Koch.

Biografía de Carl Rogers

Carl Ransom Rogers nació el 8 de enero de 1902 en Oak Park, Illinois. Fue el cuarto de los seis hijos nacidos de Walter y Julia Cushing Rogers. Carl tuvo una relación más estrecha con su madre, pues durante su infancia el padre solía pasar largas temporadas fuera de casa trabajando como ingeniero civil. Walter y Julia Rogers eran muy religiosos, y Carl empezó a interesarse en la Biblia, y empezó a leer este y otros libros incluso antes de empezar la escuela primaria. Sus padres también le inculcaron el valor del trabajo, un valor que, a diferencia de la religión, cultivó durante toda su vida.

Rogers tenía la intención de hacerse agricultor, y cuando concluyó la escuela secundaria ingresó en la Universidad de Wisconsin para estudiar agricultura. Sin embargo, perdió pronto el interés por esta materia y empezó a interesarse por la religión. Hacia el tercer año de universidad, Rogers participaba en diversas actividades religiosas en el campus y realizó un viaje de seis meses a China para asistir a un congreso sobre religión. Este viaje dejaría una impresión duradera en

el joven ya que el contacto con otros líderes religiosos jóvenes lo llevaría a convertirse en un pensador más liberal y lo encaminaría hacia la independencia de las ideas religiosas de sus padres. Estas experiencias con otros líderes también le dieron más confianza en sí mismo al entablar relaciones sociales. Lo lamentable fue que, a su regreso del viaje, tenía una úlcera.

Aunque la enfermedad le obligó a interrumpir sus estudios en la universidad, no le impidió seguir trabajando: durante el año que tardó en recuperarse estuvo haciendo diversas tareas en la granja y en un almacén de madera, antes de volver a Wisconsin, donde se afilió a una asociación estudiantil. Cuando volvió a la universidad, tenía más confianza en sí mismo y, en general, era un estudiante diferente en comparación con el periodo anterior a su viaje a China.

En 1924, Rogers entró en el Union Theological Seminary de Nueva York con la intención de hacerse sacerdote. Mientras estaba en el seminario, se inscribió en varios cursos de psicología y educación en la cercana Columbia University. Allí conocería la influencia del movimiento de educación progresista de John Dewey, que en aquella época estaba muy extendido en la Facultad de Ciencias de la Educación de Columbia. Poco a poco, Rogers empezó a sentirse decepcionado con la postura doctrinaria de la obra religiosa. Aunque el Union Theological Seminary era bastante liberal, Rogers decidió que su deseo no era expresar un conjunto de creencias inamovibles, sino disponer de más libertad para explorar nuevas ideas. Finalmente, en otoño de 1926, dejó el seminario para estudiar de tiempo completo psicología clínica y pedagógica en la Facultad de Ciencias de la Educación. Desde aquel momento, nunca más volvería a dedicarse a la religión. Su vida tomaría un rumbo muy distinto: el de la psicología y la pedagogía.

En 1927, Rogers trabajó en el recién creado Institute for Child Guidance de la Ciudad de Nueva York mientras finalizaba sus estudios de doctorado. En el instituto aprendería las nociones del psicoanálisis freudiano, pero no se dejó influir demasiado por este, pese a haberlo utilizado durante un tiempo en la práctica. También asistió a una conferencia de Alfred Adler que impresionó a Rogers y a otros miembros del equipo docente con su argumento de que no era necesario conocer en detalle el historial personal del paciente para hacer una psicoterapia.

En 1931, Rogers obtuvo el título de doctor en la Universidad de Columbia después de trasladarse a Nueva York para trabajar en la Rochester Society for the Prevention of Cruelty to Children. Durante esta primera etapa de su carrera profesional, Rogers se dejó influir por las ideas de Otto Rank, que fue uno de los colegas más cercanos de Freud antes de su expulsión del círculo de allegados de este. En 1936, Rogers invitó a Rank a un seminario de tres días de duración en Rochester para que presentara su nuevo enfoque posfreudiano de la psicoterapia. Las conferencias de Rank le enseñaron que la terapia es una relación entre el terapeuta y el cliente que favorece el crecimiento emocional, gracias a la empatía del terapeuta y su aceptación incondicional del cliente.

Rogers pasó doce años en Rochester haciendo un trabajo que podría haberle impedido desarrollar una carrera académica satisfactoria. Él albergaba el deseo de ser profesor universitario después de haber tenido experiencias gratificantes como docente en la Facultad de Ciencias de la Educación y como profesor de sociología en la Universidad de Rochester. Durante este periodo escribió su primer libro, *El tratamiento clínico del niño problemático* (1939), cuya publicación le valió una oferta para trabajar como profesor en la Ohio State University. Pese a su afición a la enseñanza, habría rechazado la oferta si su esposa no hubiera insistido en que la aceptara y si la Ohio State University no hubiera aceptado su condición de empezar en el nivel más alto, ocupando el cargo de catedrático. En 1940, a la edad de 38 años, Rogers se trasladó a Columbus para empezar una nueva carrera profesional.

Presionado por sus estudiantes de doctorado de la Ohio State University, Rogers fue conceptualizando poco a poco sus ideas sobre psicoterapia, sin la intención de que fueran únicas y, desde luego, no polémicas. Estas ideas las expondría en el libro *Orientación psicológica y psicoterapia*, publicado en 1942. En este libro, que fue una respuesta a los enfoques previos de la psicoterapia, Rogers restaba importancia a las causas de los trastornos y la identificación y clasificación de estos y destacaba, en cambio, la importancia del crecimiento interior del paciente (que Rogers llamó "cliente").

En 1944, durante la Segunda Guerra Mundial, Rogers se trasladó de nuevo a Nueva York para trabajar como director de servicios de orientación psicológica de la United Services Organization. Un año después aceptó un puesto en la Universidad de Chicago, donde creó un centro de orientación psicológica y donde tenía más libertad para realizar investigaciones sobre el proceso y los resultados de la psicoterapia. El periodo entre 1945 y 1957 en Chicago fue el más productivo y creativo de su carrera. Su terapia evolucionó, pasando de ser una terapia que daba mucha importancia a la metodología, lo que a principios de la década de 1940 se llamó técnica "no directiva", a ser una terapia centrada exclusivamente en la relación cliente-terapeuta. Siempre con su enfoque científico, Rogers, junto con sus estudiantes y colegas, realizó estudios innovadores sobre el proceso y la eficacia de la psicoterapia.

Con la idea de expandir su investigación y sus ideas a la psiquiatría, Rogers aceptó un puesto en la Universidad de Wisconsin en 1957. Sin embargo, su estancia allí no fue satisfactoria porque no consiguió unificar la psiquiatría y la psicología y porque sentía que algunos miembros de su propio equipo de investigación habían adoptado una postura deshonesta y poco ética (Milton, 2002).

Decepcionado con su trabajo en Wisconsin, Rogers se trasladó a California, donde se incorporó al Western Behav-

ioral Sciences Institute (WBSI) y se interesaría cada vez más en los grupos de encuentro.

Rogers dimitió del WBSI cuando le pareció que estaba perdiendo su carácter democrático y, junto con otros 75 miembros del instituto, creó el Center for Studies of the Person. Siguió trabajando con grupos de encuentro pero amplió sus métodos centrados en la persona a la enseñanza (incluida la formación de médicos) y la política internacional. En los últimos años de su vida, dirigió grupos de trabajo en Hungría, Brasil, Sudáfrica y la antigua Unión Soviética (Gendlin, 1988). Murió el 4 de febrero de 1987, tras una operación de cadera.

La vida personal de Carl Rogers se caracterizó por el cambio constante y la apertura a nuevas experiencias. En su adolescencia fue un joven sumamente tímido, no tuvo amigos íntimos y era "socialmente incapaz para todo lo que no fueran contactos superficiales" (Rogers, 1973, p. 4). Sin embargo, tenía una fantasía intensa, de la que él mismo diría más adelante que se habría podido considerar "esquizoide" (Rogers, 1980, p. 30). Su timidez y falta de habilidades sociales limitaron notablemente sus experiencias con las mujeres. Cuando entró en la Universidad de Wisconsin por primera vez solo tuvo valor suficiente para invitar a salir a una joven que había conocido en la escuela primaria de Oak Park: Helen Elliott. Helen y Carl se casaron en 1924 y tuvieron dos niños: David y Natalie. Pese a los problemas con las relaciones sociales en su juventud, Rogers llegaría a ser un destacado defensor de la idea de que la relación interpersonal entre dos individuos es una herramienta poderosa para cultivar el crecimiento psicológico interior de ambas personas. Pero el proceso no fue fácil. Abandonó la religión de sus padres para crear poco a poco una filosofía humanista y existencial que esperaba sirviera de puente entre el pensamiento oriental y el occidental.

Durante su larga trayectoria profesional, Rogers obtuvo diversas muestras de reconocimiento. Fue el primer presidente de la American Association for Applied Psychology y contribuyó a reconciliar de nuevo esta organización con la American Psychologic Association (APA). Fue presidente de la APA durante el año 1946-1947 y el primer presidente de la American Academy of Psychotherapists. En 1956 ganó el primer premio a la mejor contribución científica de la APA. Este galardón fue especialmente gratificante para Rogers porque destacaba sus dotes de investigador, las que aprendiera de niño trabajando como agricultor en Illinois (O'Hara, 1995).

En un principio, Rogers no consideró necesario formular una teoría de la personalidad, pero por las presiones de los miembros de su equipo de investigación y también para satisfacer una necesidad interior de explicar los fenómenos que estaba observando, creó su propia teoría, que expresó por primera vez, de forma provisional, en su discurso presidencial de la APA (Rogers, 1947). En el libro *La terapia centrada en el cliente* (1951) haría una defensa más firme de la teoría, que fue expuesta con más detalle en las publicaciones de Koch (Rogers, 1959). No obstante, Rogers siguió insistiendo en que la teoría debería seguir siendo provisional y que todo estudio de la teoría de la personalidad de Rogers debería plantearse a partir de esta idea.

La teoría centrada en la persona

Aunque el concepto de humanidad de Rogers no sufrió modificaciones importantes desde principios de la década de 1940 hasta su muerte en 1987, su terapia y su teoría cambiaron de nombre varias veces. Los primeros años, el enfoque de Rogers se conoció como "no directivo", un desafortunado término que se asoció con su nombre durante demasiados años. Más adelante sería designado con otros términos como "centrado en el cliente", "centrado en la persona", "centrado en el estudiante", "centrado en el grupo" y "de persona a persona". Usaremos el término **centrado en el cliente** para hacer referencia a la terapia de Rogers y el término más amplio centrado en la persona para referirnos a la *teoría* de la personalidad de Rogers.

En el capítulo 1 expusimos que las teorías bien formuladas se suelen expresar en una estructura *si-entonces*. De todas las teorías estudiadas en este libro, la teoría centrada en la persona de Rogers es la que más se acerca a esta condición. Un ejemplo de estructura si-entonces sería: *si* se dan ciertas condiciones, *entonces* se producirá un proceso; si este proceso se produce, entonces se pueden esperar ciertos resultados. La terapia nos ofrece un ejemplo más específico: *si* el terapeuta es congruente y comunica al cliente una valoración positiva incondicional y la empatía adecuada, *entonces* se producirá el cambio terapéutico; *si* se produce el cambio terapéutico, *entonces* el cliente se aceptará mejor a sí mismo, ganará autoconfianza, etc. (estudiaremos más a fondo la congruencia, la valoración positiva incondicional y la empatía en el apartado sobre psicoterapia).

Supuestos básicos

¿Cuáles son los supuestos básicos de la teoría centrada en la persona? Rogers postuló dos grandes supuestos: la tendencia formativa y la tendencia realizadora.

Tendencia formativa

Según Rogers (1978, 1980), en toda la materia, orgánica e inorgánica, existe una tendencia a evolucionar desde formas más simples hasta formas más complejas, en todo el universo se desarrolla un proceso creativo, más que destructivo. Es lo que Rogers llamaría **tendencia formativa**, de la cual ofreció varios ejemplos presentes en la naturaleza. Por ejemplo, las galaxias complejas se forman a partir de una masa desordenada, los cristales de los copos de nieve surgen de masas de vapor informe, los organismos complejos se desarrollan a

partir de células sencillas y la conciencia humana evoluciona a partir de una inconciencia primitiva hasta convertirse en una conciencia bien organizada.

Tendencia realizadora

Un supuesto relacionado con el anterior pero más importante es la **tendencia realizadora**, una inclinación que existe en todos los humanos (y otros animales y plantas) a desarrollar plenamente su potencial (Rogers, 1959, 1980). Esta tendencia es la única motivación que tienen las personas. La necesidad de satisfacer el instinto de alimentarse de expresar emociones intensas cuando las sienten y de aceptarse a sí mismas son ejemplos de realización. Dado que el individuo funciona como un organismo completo, en el proceso de realización participa toda la persona, con sus aspectos fisiológico e intelectual, racional y emocional, consciente e inconsciente.

La tendencia a la conservación y mejora del organismo forma parte de la tendencia realizadora. La necesidad de **conservación** es similar a los niveles inferiores de la jerarquía de necesidades de Maslow (véase el capítulo 9). Incluye necesidades básicas como el alimento, el aire y la seguridad, pero también incluye la tendencia a oponerse al cambio y buscar un *statu quo*. La naturaleza conservadora se expresa en el deseo de los individuos de proteger el concepto que tienen de sí mismos en un momento concreto. Las personas luchan contra las ideas nuevas, distorsionan las experiencias que no se adecuan a su ideal, los cambios les parecen dolorosos y el crecimiento aterrador.

Aunque las personas tengan un fuerte deseo de mantener el *statu quo*, también están dispuestas a aprender y a cambiar, a crecer y desarrollarse. Es lo que Rogers denominó la necesidad de **mejora**. Esta necesidad se observa en la voluntad de las personas de aprender cosas que no ofrecen una gratificación inmediata. ¿Qué puede motivar a un niño a andar que no sea la necesidad de mejorar? Gateando puede satisfacer su necesidad de movilidad y andar se asocia con la posibilidad de caerse y sentir dolor. Según Rogers las personas están dispuestas a enfrentarse a la amenaza y al dolor gracias a una tendencia biológica del organismo a alcanzar su estado básico.

Las necesidades de mejora se expresan de diversas formas, entre ellas, la curiosidad, el humor, el autoanálisis, la amistad y la confianza en que es posible lograr el crecimiento psicológico. Los individuos disponen de la capacidad creativa para resolver problemas, para modificar el concepto que tienen de sí mismos y ser cada vez más autónomos. Los individuos perciben sus experiencias como realidad, y conocen su realidad mejor que cualquier otra persona. No necesitan que los dirijan, controlen, ordenen o manipulen para incitarlos a su autorrealización.

La tendencia realizadora no está limitada a los humanos. Hay otros animales, e incluso plantas, que también tienen una tendencia intrínseca a avanzar hacia el desarrollo pleno de su potencial genético, siempre que se cumplan ciertas condiciones. Por ejemplo, para que una planta de pimienta pueda desarrollar todo su potencial productivo, debe disponer de agua, luz y una tierra nutriente. De manera similar, la tendencia realizadora de los humanos se desarrolla solo bajo ciertas *condiciones*. En forma similar, las personas deben tener una relación con una pareja que sea *congruente*, o *auténtica*, y que muestre *empatía* y una *valoración positiva incondicional* hacia ellos. Rogers (1961) subrayó que tener una pareja que posea estas tres cualidades no es lo que *provoca* que las personas avancen hacia un cambio personal constructivo, pero sí favorece el desarrollo de su tendencia innata a la autorrealización.

Rogers sostenía que si en una relación están presentes las condiciones de congruencia, valoración positiva incondicional y empatía, se producirá siempre un crecimiento psicológico; por este motivo, consideró que son condiciones *necesarias* y *suficientes* para la *autorrealización* de las personas. Aunque esta tendencia realizadora es común a los humanos, las plantas y otros animales, solo los primeros tienen un concepto del sí mismo y por tanto un potencial de autorrealización.

El sí mismo y la autorrealización

Según Rogers (1959), los niños empiezan a desarrollar un vago concepto del sí mismo cuando una parte de sus experiencias se personaliza y se distingue en su *conciencia* como experiencia del "yo". Los niños se van haciendo conscientes de su propia identidad a medida que van distinguiendo lo que sabe bien y lo que sabe mal, lo que les gusta y lo que no, entonces empiezan a valorar las experiencias como positivas o negativas, usando como criterio la tendencia realizadora. Como la alimentación es un requisito para la realización, para los niños el alimento es algo positivo y el hambre algo negativo. También les parece positivo el sueño, el aire fresco, el contacto físico y la salud, porque cada uno de estos elementos es necesario para la realización.

Una vez que los niños han creado una identidad rudimentaria, la tendencia realizadora del sí mismo empieza a desarrollarse. La **autorrealización** es una parte de la tendencia realizadora y, por tanto, no es sinónimo de ella. La *tendencia realizadora* hace referencia a experiencias organísmicas, es decir, afecta a la totalidad de la persona, a sus partes consciente e inconsciente, fisiológica y cognitiva, mientras que la *autorrealización* es la tendencia a hacer realidad el sí mismo tal y como lo *percibimos en nuestra conciencia*. Cuando el organismo y el sí mismo percibido están en armonía, las dos tendencias realizadoras son prácticamente idénticas, pero cuando las experiencias organísmicas de las personas no están en armonía con su idea consciente del sí mismo, surge una discrepancia entre la tendencia realizadora y la tendencia a la autorrealización. Por ejemplo, si

un hombre tiene miedo de su esposa y este miedo es contrario a su percepción del sí mismo, entonces su tendencia realizadora y su autorrealización son incongruentes y ello hará que sienta un conflicto y una tensión interior. Rogers (1959) postuló la existencia de dos subsistemas dentro del sí mismo: el *concepto del sí mismo* y el *sí mismo ideal*.

El concepto del sí mismo

El **concepto del sí mismo** incluye todos los aspectos de la existencia y las experiencias propias que el individuo percibe en su conciencia (aunque no siempre con precisión); no es idéntico al **sí mismo organísmico,** ya que algunas partes de este sí mismo organísmico pueden estar fuera del alcance de la conciencia de la persona o puede ser que la persona simplemente no las admita. Por ejemplo, el estómago es parte del sí mismo organísmico, pero a menos que funcione mal y nos cause preocupación, es poco probable que lo incluyamos en nuestro concepto del sí mismo. De modo similar, las personas pueden negar ciertos aspectos de sí mismos, como la falta de honradez, cuando no son coherentes con su concepto del sí mismo.

Por tanto, una vez que las personas han construido su concepto del sí mismo, les resulta muy difícil cambiar y aprender y las experiencias que no son coherentes con este concepto las suelen negar o aceptar solo en forma distorsionada.

Cuando nuestro concepto del sí mismo está consolidado el cambio resulta difícil, pero no imposible. Un ambiente de aceptación por parte de los demás favorece este cambio, ya que permite a la persona reducir la ansiedad y la sensación de amenaza y admitir experiencias que antes rechazaba.

El sí mismo ideal

El segundo subsistema del sí mismo es el **sí mismo ideal**, que se define como la noción que un individuo tiene de sí mismo tal y como desearía ser. El sí mismo ideal contiene todos los atributos, por lo general positivos, que las personas aspiran a poseer. Cuando en una persona el sí mismo ideal y el concepto del sí mismo son muy diferentes, estamos ante una **incongruencia** y una personalidad enfermiza. Los individuos psicológicamente equilibrados perciben pocas discrepancias entre su concepto del sí mismo y lo que les gustaría ser.

La incongruencia entre el sí mismo ideal y el sí mismo percibido puede resultar en conflicto e infelicidad.

La conciencia

Sin la conciencia, los conceptos del sí mismo y el sí mismo ideal no existirían. Rogers (1959) definió la *conciencia* como "la representación simbólica (no necesariamente verbal) de una cierta parte de nuestra experiencia" (p. 198). Conciencia y simbolización son, según Rogers, sinónimos.

Niveles de conciencia

Rogers (1959) reconoció tres niveles de conciencia. En primer lugar, algunas experiencias se producen por debajo del umbral de la conciencia. En tal caso las *ignoramos* o las *negamos*. Un ejemplo de lo primero podría ser una mujer que camina por una calle transitada, actividad que conlleva diversos estímulos potenciales, sobre todo de tipo visual y sonoro; como no puede prestar atención a todos ellos, *ignora* muchos. Un ejemplo de *negación* de experiencia podría ser una madre que, en realidad, nunca deseó tener hijos y cuyo sentimiento de culpa provoca una dedicación extrema a ellos; la ira y el rencor hacia los hijos podrían permanecer ocultos durante años y no llegar nunca a la conciencia de la madre, pero aun así formarían parte de su experiencia y afectarían al comportamiento consciente con sus hijos.

En segundo lugar, Rogers (1959) planteó la hipótesis de que ciertas experiencias se simbolizan *fielmente* y se admiten libremente en la estructura del sí mismo. Estas experiencias no suponen una amenaza y son coherentes con el concepto del sí mismo existente. Por ejemplo, si a un pianista que confía plenamente en su capacidad para tocar el piano un amigo le dice que toca muy bien, el pianista podría oír estas palabras, simbolizarlas fielmente y admitirlas sin restricciones en su concepto del sí mismo.

El tercer nivel de conciencia incluye las experiencias que se perciben de manera *distorsionada*. Cuando una experiencia no es coherente con nuestro concepto del sí mismo, la remodelamos o distorsionamos de modo que podamos incorporarla a este concepto del sí mismo. Si un competidor receloso dijera al pianista que toca muy bien, este podría reaccionar de una manera muy diferente a como lo hizo cuando escuchó las mismas palabras de un amigo de confianza. Podría escuchar la observación y distorsionar su significado, porque la siente como una amenaza. "¿Por qué está intentando halagarme esta persona? No tiene sentido". Sus experiencias quedan simbolizadas de manera incorrecta en

la conciencia y, de este modo, se pueden distorsionar para amoldarlas a un concepto del sí mismo existente que, en parte, dice: "soy una persona que no confía en otros pianistas, sobre todo aquellos que intentan engañarme".

Negación de experiencias positivas

Nuestro ejemplo del pianista pone de relieve que las experiencias negativas o despectivas no son las únicas que se distorsionan o se niegan a la conciencia; muchas personas tienen dificultades para aceptar los cumplidos sinceros y los comentarios positivos, aun cuando se los merecen. Un estudiante que se siente incompetente y consigue una nota alta en una asignatura podría decirse a sí mismo: "sé que esta nota debería ser una prueba de mi capacidad, pero de alguna manera yo no lo siento así. Esta asignatura era la más fácil de la carrera. Los otros estudiantes ni lo intentaron. La profesora no sabía lo que hacía". Los halagos, incluso los sinceros, raras veces tienen un efecto positivo sobre el concepto del sí mismo del destinatario. Este puede distorsionarlos porque desconfía del emisor o negarlos porque no cree merecerlos. En todos los casos, un halago de otra persona también implica el derecho de esa persona a criticar o condenar y, por tanto, el halago conlleva una amenaza implícita (Rogers, 1961).

Convertirse en persona

Rogers (1959) analizó los procesos necesarios para convertirse en persona. Primero, un individuo debe tener un *contacto*, positivo o negativo, con otra persona. Este contacto es la experiencia mínima necesaria para convertirse en persona. Para poder sobrevivir, un niño debe tener algún tipo de contacto con sus padres o su cuidador.

Cuando los niños (o adultos) son conscientes de que otra persona tiene un cierto grado de consideración hacia ellos, empiezan a apreciar esta valoración positiva y a despreciar la negativa; es decir, la persona desarrolla una necesidad de sentirse querida, apreciada o aceptada por otras personas, lo que Rogers (1959) denominó necesidad de **valoración positiva**. Si percibimos que otras personas, sobre todo las que son importantes para nosotros, nos quieren y aprecian, nuestra necesidad de valoración positiva queda satisfecha, al menos en parte.

La valoración positiva es una condición previa para la **autovaloración positiva**, que se define como la experiencia de apreciarse o valorarse a sí mismo. Rogers (1959) afirmaba que recibir muestras de valoración positiva por parte de los demás es necesario para la autovaloración positiva, pero una vez que esta se ha consolidado, es independiente de la necesidad permanente de sentirse querido. Esta idea es bastante similar al supuesto de Maslow (véase el capítulo 9) según el cual debemos satisfacer nuestras necesidades de amor y pertenencia antes de que puedan activarse las necesidades de autoestima; pero una vez que empezamos a sentirnos seguros y dignos de respeto, ya no necesitamos seguir recibiendo el amor y la aprobación de los demás.

Por tanto, la fuente de autovaloración positiva reside en las valoraciones positivas que recibimos de los demás, pero una vez consolidada, es autónoma y permanente. Rogers (1959) lo expresó afirmando que entonces la persona "se convierte en cierto sentido en su propia relación social más importante" (p. 224).

Obstáculos para la salud psicológica

No todos los individuos llegan a ser personas psicológicamente sanas: casi todos se encuentran con una serie de obstáculos que dificultan la salud psicológica, como son las condiciones de valor, la incongruencia, las actitudes defensivas y la desorganización.

Condiciones de valor

En lugar de recibir muestras de valoración positiva incondicional, la mayoría de las personas se ve sometidas a **condiciones de valor**; es decir, perciben que sus padres, compañeros o parejas los quieren o los aceptan solo si satisfacen sus expectativas y merecen su aprobación. "Una condición de valor surge cuando la valoración positiva de alguien importante para nosotros es condicional, cuando sentimos que en algunos aspectos se nos aprecia y en otros no" (Rogers, 1959, p. 209).

Las condiciones de valor se convierten en el criterio según el cual aceptamos o rechazamos nuestras experiencias. Poco a poco incorporamos en nuestra estructura del sí mismo las actitudes que percibimos que los demás expresan hacia nosotros, y pronto empezamos a evaluar nuestras experiencias en función de aquellas. Si percibimos que los demás nos aceptan independientemente de nuestros actos, llegaremos a creer que su valoración es incondicional. Pero si percibimos que algunos de nuestros actos son aprobados y otros desaprobados, advertimos que nuestro valor tiene condiciones. Finalmente podemos llegar a creer que esas valoraciones de los demás son coherentes con nuestra visión negativa del sí mismo, a ignorar nuestras propias percepciones sensoriales y viscerales, y a distanciarnos paulatinamente de nuestro sí mismo real o sí mismo organísmico.

Desde la primera infancia, casi todos aprendemos a hacer caso omiso de nuestras valoraciones organísmicas y buscar orientación fuera de nosotros mismos, hasta tal punto que llegamos a introyectar los valores de los demás; es decir, llegamos a aceptar estas condiciones de valor, y ello genera incongruencia y desequilibrio. Los valores de otras personas solo se pueden incorporar de forma distorsionada, de lo contrario podrían provocar desequilibrios y conflictos en nuestro sí mismo.

Nuestras percepciones del concepto de nosotros mismos que tienen los demás se denominan **valoraciones externas**.

Pero estas valoraciones, positivas o negativas, no fomentan el equilibrio psicológico, más bien nos impiden estar totalmente abiertos a nuestras propias experiencias. Por ejemplo, podríamos rechazar experiencias agradables porque creemos que otras personas no las aprueban. Cuando desconfiamos de nuestras propias experiencias, distorsionamos la percepción consciente de las mismas, y consolidamos la discrepancia entre nuestra valoración organísmica y los valores de los demás que hemos introyectado. Como consecuencia de ello, sufrimos la incongruencia (Rogers, 1959).

Incongruencia

Hemos visto que el organismo y el sí mismo son dos entidades independientes que pueden ser o no congruentes entre sí. Recordemos también que la realización es la tendencia del organismo a desarrollarse plenamente, mientras que la autorrealización es el deseo del sí mismo percibido de alcanzar esa realización. A veces, estas dos tendencias no coinciden.

El desequilibrio psicológico empieza cuando no somos capaces de reconocer nuestras experiencias organísmicas como experiencias propias; es decir, cuando no simbolizamos correctamente las experiencias organísmicas en nuestra conciencia porque estas parecen ser incoherentes con nuestro concepto del sí mismo emergente. Esta *incongruencia* entre nuestro concepto del sí mismo y nuestra experiencia organísmica provoca trastornos psicológicos. Las condiciones de valor que hemos vivido en la primera infancia generan un concepto del sí mismo falso, basado en distorsiones y negaciones. El concepto del sí mismo resultante incluye percepciones vagas que no están en armonía con nuestras experiencias organísmicas, y esta incongruencia entre el sí mismo y la experiencia conduce a conductas discrepantes y aparentemente incoherentes. Unas veces nuestros actos confirman o refuerzan nuestra tendencia realizadora, y otras veces estos actos buscan confirmar o reforzar un concepto del sí mismo basado en las expectativas y valoraciones de los demás.

Vulnerabilidad Cuanto mayor es la incongruencia entre nuestro sí mismo percibido (el concepto del sí mismo) y nuestra experiencia organísmica, más vulnerables somos. Rogers (1959) afirmaba que las personas son **vulnerables** cuando no son conscientes de la discrepancia entre su sí mismo organísmico y las experiencias que para ellos son importantes. Al no ser conscientes de su incongruencia, las personas vulnerables a menudo tienen conductas que resultan incomprensibles no solo para los demás, sino también para ellas mismas.

Ansiedad y amenaza Mientras la vulnerabilidad existe cuando no somos conscientes de la incongruencia dentro de nosotros mismos, la ansiedad y la amenaza aparecen cuando somos conscientes de dicha incongruencia. Cuando percibimos vagamente que la discrepancia entre nuestra experiencia organísmica y nuestro concepto del sí mismo puede hacerse consciente, sentimos ansiedad. Rogers (1959) definió la **ansiedad** como "un estado de inquietud o tensión cuya causa desconocemos" (p. 204). A medida que advertimos la incongruencia entre nuestra experiencia organísmica y nuestra percepción del sí mismo, nuestra ansiedad empieza a evolucionar hasta convertirse en amenaza; es decir, la conciencia de que nuestro sí mismo ha dejado de estar completo o de ser congruente. La ansiedad y la **amenaza** pueden suponer un avance en el camino que nos conduce hacia el equilibrio psicológico, ya que nos avisan de que nuestra experiencia organísmica es incoherente con nuestro concepto del sí mismo. A pesar de ello, no son experiencias agradables.

Actitud defensiva

Para evitar esta incoherencia entre nuestra experiencia organísmica y nuestro sí mismo percibido, mostramos una actitud defensiva. Esta **actitud defensiva** es la protección del concepto del sí mismo contra la ansiedad y la amenaza, mediante la negación o distorsión de las experiencias incoherentes con el mismo (Rogers, 1959). El concepto del sí mismo es polifacético, ya que se compone de diversas afirmaciones autodescriptivas. Cuando una de nuestras experiencias es incoherente con alguna parte de nuestro concepto del sí mismo, actuaremos de manera defensiva para proteger la estructura de este.

Las dos formas de defensa más importantes son la *distorsión* y la *negación*. Con la **distorsión** tergiversamos una experiencia para que concuerde con algún aspecto de nuestro concepto del sí mismo. Percibimos la experiencia en nuestra conciencia, pero no logramos comprender su verdadero significado. Con la **negación** nos oponemos a percibir una experiencia en nuestra conciencia o impedimos que se simbolice algún aspecto de esta. La negación no es tan usual como la distorsión porque casi todas las experiencias se pueden tergiversar o remodelar para adecuarlas a nuestro concepto del sí mismo. Según Rogers (1959), la distorsión y la negación cumplen el mismo objetivo: procurar que nuestra percepción de las experiencias organísmicas sea coherente con nuestro concepto del sí mismo, lo que nos permite ignorar o reprimir experiencias que de otro modo provocarían ansiedad o amenaza.

Desorganización

La mayoría de las personas adopta actitudes defensivas, pero a veces las defensas fallan y la conducta se hace desorganizada o psicótica. Pero, ¿por qué fallan nuestras defensas?

Para responder a esta pregunta, debemos hacer un seguimiento de la conducta desorganizada, que tiene el mismo origen que cualquier otra actitud defensiva; es decir, una discrepancia entre una experiencia organísmica y nuestro concepto del sí mismo. La negación y la distorsión bastan para

impedir que los individuos normales reconozcan esta discrepancia, pero cuando la incongruencia entre el sí mismo percibido y la experiencia organísmica de una persona es demasiado evidente o se produce de forma demasiado inesperada como para negarla o distorsionarla, la conducta de dicha persona se hace desorganizada. La desorganización puede surgir de manera repentina o aparecer de manera gradual a lo largo de un periodo. Resulta irónico que las personas que están realizando una terapia son más propensas a la desorganización, sobre todo cuando el terapeuta interpreta correctamente su conducta e insiste en que enfrentan las experiencias de manera prematura (Rogers, 1959).

Cuando se encuentran en estado de desorganización, las personas a veces tienen conductas incoherentes con su experiencia organísmica y acordes con su concepto del sí mismo alterado. Un ejemplo del primer caso podría ser una señora que antes era muy educada y remilgada y, de repente, empieza a usar expresiones soeces o escatológicas. El segundo caso se podría ilustrar con un hombre que empieza a comportarse de manera confusa, incoherente y totalmente imprevisible, debido a que su concepto del sí mismo ha perdido coherencia y unidad. En ambos casos, la conducta sigue siendo coherente con el concepto del sí mismo de la persona, pero este concepto del sí mismo se ha roto y por ello la conducta parece extraña y confusa.

Aunque la primera vez que expuso sus ideas sobre la conducta desorganizada, en 1959, Rogers afirmó que estas eran aún más provisionales que el resto de su teoría, no les haría correcciones significativas posteriormente. Nunca titubeó en su desprecio por el uso de etiquetas diagnósticas para describir a las personas. Las clasificaciones tradicionales como las que contiene el *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorder, Fourth Edition* (DSM-IV) (American Psychiatric Association, 1994) nunca formaron parte del vocabulario de la teoría centrada en la persona. De hecho, Rogers nunca estuvo satisfecho con los términos "neurótico" y "psicótico", y prefirió hablar de conductas "defensivas" y "desorganizadas", términos que expresan con más exactitud la idea de que los trastornos psicológicos se pueden representar como un continuo que abarca desde la más leve discrepancia entre el sí mismo y la experiencia hasta la máxima incongruencia.

El comportamiento puede desorganizarse o incluso volverse psicótico cuando las defensas no funcionan adecuadamente.

Psicoterapia

En teoría, la terapia centrada en el cliente parece muy sencilla; pero en la práctica resulta muy difícil. En pocas palabras, el enfoque centrado en el cliente sostiene que, para que las personas vulnerables o con problemas de ansiedad puedan crecer psicológicamente, deben entrar en contacto con un terapeuta que sea congruente y que les proporcione un entorno de aceptación incondicional y empatía total. Y en ello, precisamente, está la dificultad. Las cualidades de congruencia, valoración positiva incondicional y comprensión empática en un terapeuta no son fáciles de conseguir.

Como la teoría centrada en la persona, el enfoque de la terapia centrada en el cliente se puede formular mediante la estructura si-entonces. Si las *condiciones* de congruencia, valoración positiva incondicional y empatía por parte del terapeuta están presentes en la relación entre el cliente y el terapeuta, entonces se podrá realizar el *proceso* de la terapia. Si el proceso de la terapia se realiza, entonces se pueden esperar ciertos *resultados*. La terapia rogeriana, por tanto, se puede formular en términos de condiciones, proceso y resultados.

Condiciones

Rogers (1959) postuló que hay tres condiciones necesarias y suficientes para que se produzca el crecimiento terapéutico. Primero, el cliente debe entrar en contacto con un terapeuta congruente que debe mostrar empatía y una valoración positiva incondicional hacia el cliente. A continuación, el cliente debe percibir estas características en el terapeuta. Y, por último, el contacto entre cliente y terapeuta debe tener una cierta duración.

La hipótesis de Rogers es revolucionaria. En casi todas las psicoterapias, las condiciones primera y tercera están presentes; es decir, el cliente o paciente busca ayuda motivado por algún tipo de tensión, y la relación entre el cliente y el terapeuta se prolonga durante un cierto periodo. La terapia centrada en el cliente es única por considerar que las condiciones de *congruencia, valoración positiva incondicional* y *escucha empática del terapeuta* son condiciones necesarias y suficientes (Rogers, 1957).

Aunque las tres condiciones son necesarias para el crecimiento psicológico, Rogers (1980) afirmaba que la congruencia es más importante que la valoración positiva incondicional o la empatía. La congruencia es una cualidad general que posee el terapeuta, mientras que las otras dos condiciones son

actitudes o sentimientos específicos del terapeuta hacia un cliente concreto.

Congruencia del terapeuta

La primera condición necesaria y suficiente para el cambio terapéutico es que el terapeuta sea congruente. La **congruencia** existe cuando las experiencias organísmicas de una persona corresponden a una conciencia de estas, y a una capacidad y disposición para expresar abiertamente los sentimientos (Rogers, 1980). Ser congruente significa ser real o auténtico, formar un todo equilibrado, ser lo que uno verdaderamente es. Rogers (1995) lo expresó con estas palabras:

> *En mis relaciones con personas he constatado que a largo plazo no sirve de nada actuar como si fuera algo que no soy* [...]. No sirve de nada mostrarse tranquilo y simpático cuando en realidad estoy enfadado y serio. No sirve de nada actuar como si fuera permisivo cuando realmente estoy sintiendo que debería poner límites [...]. No sirve de nada actuar como si aceptara a otra persona cuando en realidad siento rechazo (p. 9).

Un terapeuta congruente, por tanto, no es simplemente una persona amable y simpática, sino más bien un ser humano con sentimientos de alegría, enfado, frustración, confusión, etc. Cuando aparecen estos sentimientos, no se niegan ni distorsionan, sino que fluyen de manera fácil en la conciencia y se expresan libremente. Un terapeuta congruente, por tanto, no debe ser ni pasivo ni distante y, sin duda, tampoco "*no* carente de dirección".

Los terapeutas congruentes no son estáticos. Como la mayoría de las personas, están expuestos de manera constante a nuevas experiencias organísmicas, pero a diferencia de la mayoría, aceptan estas experiencias en su conciencia, lo que favorece su crecimiento psicológico. No llevan máscara, no intentan fingir una fachada agradable y evitan toda pretensión de simpatía y afecto cuando no sienten estas emociones. Del mismo modo, no fingen enfado, agresividad o ignorancia, ni ocultan sentimientos de alegría, entusiasmo o felicidad. Además, son capaces de armonizar los sentimientos con la conciencia, y ambos con la expresión sincera de ellos.

Dado que la congruencia implica (1) sentimientos, (2) conciencia y (3) expresión, la incongruencia puede aparecer en uno de los dos puntos que dividen estas tres experiencias. En primer lugar, puede haber discrepancia entre los sentimientos y la conciencia. Una persona puede estar enfadada y esto puede ser evidente para los demás; sin embargo, esta persona puede no ser consciente del sentimiento. "No estoy enfadada, ¿cómo puedes decir que estoy enfadada?". La segunda fuente de incongruencia es una discrepancia entre la conciencia de una experiencia y la capacidad o disposición para expresarla a los demás. "Sé que me aburre lo que está diciendo, pero no me atrevo a verbalizar mi desinterés porque mi cliente pensará que no soy un buen terapeuta". Rogers (1961) afirmó que los terapeutas serán más eficaces si comunican sentimientos auténticos, aun cuando esos sentimientos sean negativos o amenazantes. Actuar de otra manera sería poco honesto, y los clientes detectarían cualquier señal de incongruencia, aunque no siempre de manera consciente.

Aunque la congruencia es un elemento necesario para una terapia satisfactoria, Rogers (1980) no afirmó que fuera necesario que el terapeuta actuara de manera congruente en todas sus relaciones fuera del proceso terapéutico. Una persona puede ser imperfecta y aun así llegar a ser un psicoterapeuta eficaz. Además, un terapeuta no tiene que ser absolutamente congruente para favorecer el crecimiento interior de un cliente. Las condiciones de valoración positiva incondicional y empatía permiten cierto grado de congruencia. Cuanto más perciba el cliente estas cualidades en el terapeuta, más satisfactorio será el proceso terapéutico.

Valoración positiva incondicional

La valoración positiva es la necesidad de ser querido, apreciado o aceptado por otra persona. Cuando esta necesidad está presente sin condiciones o reservas, estamos ante una **valoración positiva incondicional** (Rogers, 1980). Los terapeutas tienen una valoración positiva incondicional del cliente cuando "muestran una actitud amable, positiva y de aceptación hacia su forma de ser" (Rogers, 1961, p. 62); una actitud no posesiva, sin juicios y sin reservas.

Un terapeuta que tiene una valoración positiva incondicional de un cliente mostrará una actitud amable y no posesiva, sin llegar a ser demasiado efusivo o jovial. Una actitud amable y no posesiva significa mostrar interés por una persona sin asfixiarla o pretender poseerla, lo que se puede formular de la siguiente manera: "como me intereso en ti, puedo

Para ser eficaz, la terapia centrada en el cliente requiere de un terapeuta congruente que sienta empatía por el cliente y lo contemple con una valoración positiva incondicional.

permitirte ser autónomo e independiente de mis valoraciones y restricciones; eres una persona con sentimientos y opiniones propios sobre lo que está bien y lo que está mal. El hecho de que sienta afecto por ti no significa que tenga que guiarte para tomar decisiones, sino que puedo permitirte que seas tú mismo y que decidas qué es lo mejor para ti". Este tipo de actitud permisiva hizo que la terapia de Rogers se ganara la inmerecida fama de ser una terapia pasiva o no directiva; sin embargo, un terapeuta centrado en el cliente debe implicarse de manera activa en su relación con el cliente.

Una valoración positiva incondicional significa que los terapeutas aceptan y aprecian a sus clientes sin restricciones o reservas, sea cual sea la conducta del cliente. Aunque los terapeutas pueden valorar unas conductas del cliente más que otras, su valoración positiva se mantiene constante y firme. La valoración positiva incondicional también significa que los terapeutas no juzgan a los clientes, ni aceptan algunos de sus actos y rechazan otros. La evaluación externa, sea positiva o negativa, provoca una actitud defensiva en el cliente e impide su crecimiento psicológico.

Aunque el termino valoración positiva incondicional puede sonar un poco complicado, las tres palabras son importantes. El término "valoración" significa que existe un vínculo estrecho y que el terapeuta tiene consideración por el cliente; mientras que la palabra "positiva" indica que la relación está orientada a desarrollar sentimientos de afecto; e "incondicional" sugiere que la valoración positiva no depende de la conducta concreta del cliente y que este no tiene que ganársela continuamente.

Empatía

La tercera condición necesaria y suficiente para el crecimiento psicológico es la **empatía**. La empatía existe cuando el terapeuta percibe correctamente los sentimientos de sus clientes y es capaz de comunicar estas percepciones de tal modo que los clientes sepan que otra persona ha entrado en su mundo emocional sin prejuicios, proyecciones o evaluaciones. Para Rogers (1980), la empatía "significa vivir temporalmente en la vida de otros, moviéndose dentro de ella con delicadeza y sin emitir juicios" (p. 142). La empatía no conlleva interpretar las intenciones de los clientes o descubrir sus sentimientos inconscientes, lo que requeriría un marco de referencia externo y supondría una amenaza para los clientes. La empatía sugiere que un terapeuta percibe cosas desde el punto de vista del cliente y que el cliente se siente seguro y no amenazado.

Los terapeutas centrados en el cliente no dan por hecho que hay empatía; comprueban que sus percepciones son correctas contrastándolas con el cliente. "Entiendo que me quiere decir que está muy resentido con su padre". La interpretación empática correcta suele ir seguida de una exclamación del cliente del estilo de: "¡Sí, exacto! Estoy muy resentido con él".

La empatía es una herramienta poderosa, que junto con la sinceridad y el afecto, facilita el crecimiento personal interior del cliente. ¿Cuál es exactamente la función de la empatía en el cambio psicológico? ¿De qué manera un terapeuta empático puede ayudar a un cliente a alcanzar el equilibrio y la salud psicológica? Las palabras del propio Rogers (1980) ofrecen la mejor respuesta a estas preguntas.

> Cuando las personas se sienten comprendidas, perciben que tienen un contacto más cercano con una mayor variedad de experiencias propias. Esto les ofrece un referente ampliado que les puede servir para comprenderse a sí mismas y para guiar su comportamiento. Si la empatía ha sido correcta y profunda, también podría desbloquear un flujo de experiencias y permitir que siguieran su curso sin inhibiciones (p. 156).

La empatía es eficaz porque permite a los clientes escucharse a sí mismos y convertirse, en efecto, en sus propios terapeutas.

La empatía no debe confundirse con la compasión. El último término sugiere un sentimiento *por* el cliente, mientras que la empatía connota un sentimiento *con* el cliente. La compasión nunca es terapéutica porque procede de una evaluación externa y, por lo general, genera un sentimiento de autocompasión en el propio cliente. La autocompasión es una actitud nociva que amenaza al concepto positivo del sí mismo y crea un desequilibrio dentro de la estructura del sí mismo. Además, la empatía no significa que el terapeuta tenga los mismos sentimientos que el cliente. Un terapeuta no siente enfado, frustración, confusión, resentimiento o atracción al mismo tiempo que el cliente, sino que experimenta la intensidad del sentimiento del cliente, lo que permite a este ser una persona independiente. Un terapeuta muestra una reacción emocional y cognitiva a los sentimientos del cliente, pero *los sentimientos pertenecen al cliente*, no al terapeuta. El terapeuta no se apropia de las experiencias del cliente, sino que es capaz de comunicarle una interpretación de lo que se supone que es el cliente en ese momento concreto (Rogers, 1961).

Proceso

Cuando las condiciones de congruencia, valoración positiva incondicional y empatía están presentes, se activará el proceso de cambio terapéutico. Aunque cada psicoterapia es única, según Rogers (1959) existen ciertas constantes características del proceso terapéutico.

Etapas del cambio terapéutico

El proceso de cambio constructivo de la personalidad puede considerarse un continuo de actitudes que abarca desde la más defensiva hasta la más equilibrada. Rogers (1961) dividió este continuo en siete etapas arbitrarias.

La *etapa 1* se caracteriza por una falta de disposición para comunicar información sobre uno mismo. Las personas en esta etapa no suelen buscar ayuda, pero si por algún motivo inician una terapia, se muestran sumamente rígidos y reacios al cambio. No reconocen tener ningún problema y rechazan todo tipo de sentimientos o emociones personales.

En la *etapa 2*, los clientes se muestran algo menos rígidos. Hablan de hechos externos y de otras personas, pero siguen negando o no consiguen reconocer sus propios sentimientos. No obstante, pueden hablar de sentimientos personales como si estos fueran fenómenos objetivos.

Cuando los clientes entran en la *etapa 3* hablan con más libertad de sí mismos, aunque siguen haciéndolo como si se tratara de un objeto. "Me esfuerzo todo lo que puedo en el trabajo, pero mi jefe sigue estando insatisfecho conmigo". Los clientes hablan de sentimientos y emociones en pasado o futuro y evitan los sentimientos presentes. Se niegan a aceptar sus emociones, mantienen a distancia los sentimientos personales, perciben solo vagamente que pueden tomar decisiones por sí mismos y niegan su responsabilidad en casi todas ellas.

Los clientes que entran en la *etapa 4* empiezan a hablar de sentimientos profundos, pero no de los que sienten en el presente. "Me enfadé muchísimo cuando mi profesor me acusó de copiar en un examen". Cuando los clientes expresan sentimientos del presente, se suelen sorprender de haberlos expresado. Niegan o distorsionan las experiencias, aunque pueden reconocer vagamente que son capaces de sentir emociones en el momento actual. Empiezan a cuestionar ciertos valores de otras personas que han interiorizado, y empiezan a ver la incongruencia entre su experiencia organísmica y su sí mismo percibido. Aceptan mayores dosis de libertad y responsabilidad que en la etapa 3 y empiezan a permitirse a sí mismos participar tímidamente en una relación con el terapeuta.

Cuando los clientes llegan a la *etapa 5*, ya han empezado a producirse un cambio y un crecimiento notables. Pueden expresar sentimientos del presente, aunque aún no han conseguido simbolizarlos con exactitud. Están empezando a confiar en un espacio interno para evaluar sus sentimientos y a descubrir aspectos de sí mismos que desconocían. Asimismo, empiezan a diferenciar mejor sus sentimientos y comprender mejor los matices entre ellos. Además, empiezan a tomar sus propias decisiones y a aceptar la responsabilidad derivada de estas.

Las personas que alcanzan la *etapa 6* experimentan un crecimiento drástico y un avance irreversible en el camino hacia la autorrealización. Permiten que entren libremente en su conciencia experiencias que antes negaban o distorsionaban. Son más congruentes y capaces de armonizar sus experiencias del presente con la conciencia y la expresión abierta de estas. Ya no juzgan su conducta desde una perspectiva externa, sino que utilizan su sí mismo organísmico como criterio para evaluar sus experiencias. Empiezan a desarrollar una autovaloración incondicional, lo que significa que sienten cariño y afecto verdaderos por la persona que llegarán a ser.

Un interesante hecho concomitante de esta etapa es la disminución de tensión fisiológica. Estas personas empiezan a conocer la experiencia de su sí mismo organísmico completo cuando sus músculos se relajan, las lágrimas fluyen, la circulación mejora y desaparecen los síntomas físicos.

En cierto sentido, la etapa 6 marca el fin de la terapia. Si la terapia finalizara en ese punto, los clientes seguirían avanzando hacia la siguiente etapa.

La *etapa 7* puede producirse fuera del encuentro terapéutico, porque el crecimiento en la etapa 6 parece ser irreversible. Los clientes que llegan a la etapa 7 se convierten en individuos que funcionan plenamente, "personas del mañana" (concepto que trataremos en detalle en el apartado correspondiente). Son capaces de extrapolar al mundo exterior las experiencias de la terapia. Tienen la seguridad de ser ellos mismos en todo momento, de poseer y sentir en profundidad todas y cada una de sus experiencias, y de vivir esas experiencias en el presente. Su sí mismo organísmico, ahora unificado con el concepto del sí mismo, se convierte en el lugar de evaluación de sus experiencias. Las personas que llegan a la etapa 7 disfrutan sabiendo que estas valoraciones pueden variar y que el cambio y el crecimiento continuarán. Además, logran ser congruentes, poseen una *autovaloración positiva incondicional*, y son capaces de mostrar cariño y empatía hacia los demás.

Explicación teórica del cambio terapéutico

¿Qué formulación teórica puede explicar las dinámicas del cambio terapéutico? Rogers (1980) lo explica del siguiente modo. Cuando las personas viven una experiencia de apreciación y aceptación incondicional de sí mismos, se dan cuenta, tal vez por primera vez, de que son dignas de recibir amor. El ejemplo del terapeuta les permite apreciarse y aceptarse a sí mismas, tener una autovaloración positiva incondicional. Cuando los clientes perciben que alguien los comprende y se muestra empático con ellos, se sienten libres para escucharse mejor a sí mismos, para sentir empatía por sus propios sentimientos. Como consecuencia de ello, cuando estas personas llegan a valorarse y a entenderse bien, la percepción que tienen de sí mismas se hace más congruente con sus experiencias organísmicas. Ahora poseen las tres características que debe poseer un buen terapeuta y, de hecho, llegan a convertirse en su propio terapeuta.

Resultados

Si el proceso de cambio terapéutico se pone en marcha, se pueden esperar ciertos resultados observables. El resultado principal de una terapia centrada en el cliente es que el cliente sea congruente y adopte una actitud menos defensiva y

TABLA 10.1

Teoría del cambio terapéutico de Rogers

Si se dan las siguientes condiciones:	*Entonces* se producirá el cambio terapéutico, y el cliente:
1. Un cliente vulnerable o ansioso	**1. Se vuelve más congruente**;
2. se pone en contacto con un terapeuta que:	**2. tendrá una actitud menos defensiva**;
3. es congruente en su relación con el cliente,	**3. mostrará una mayor apertura a la experiencia**;
4. tiene una valoración positiva incondicional del cliente,	**4.** tendrá una visión más realista del mundo;
5. ofrece una comprensión empática del marco de referencia interno del cliente, y	**5.** tendrá una autovaloración positiva;
6. el cliente percibe las condiciones 3, 4 y 5, las tres condiciones necesarias y suficientes para el crecimiento terapéutico;	**6.** reducirá la distancia entre el sí mismo ideal y el sí mismo real;
	7. será menos vulnerable a la amenaza;
	8. sentirá menos ansiedad;
	9. aceptará sus experiencias;
	10. estará más dispuesto a aceptar a los demás;
	11. será más congruente en sus relaciones con los demás.

Nota: Las partes en negrita son las condiciones terapéuticas clave y los resultados principales.

más receptiva hacia las experiencias. El resto de resultados son una ampliación lógica de este resultado básico.

La congruencia y la actitud menos defensiva hacen que los clientes tengan una imagen más clara de sí mismos y una visión más realista del mundo: les resulta más fácil incorporar experiencias al sí mismo en el nivel simbólico, son más eficaces en la resolución de problemas y tienen una valoración más positiva de sí mismos.

Al ser más realistas, tienen una idea más precisa de su potencial, lo que les permite reducir la distancia entre el sí mismo ideal y el sí mismo real. Por lo general, esta brecha se reduce porque ambas instancias muestran un cierto cambio. Al ser más realistas, los clientes reducen sus expectativas de lo que deberían ser o les gustaría ser y, dado que tienen una valoración más positiva de sí mismos, mejora también su visión de lo que son en realidad.

Como su sí mismo ideal y su sí mismo real son más congruentes, los clientes sufren menos tensión fisiológica y psicológica, son menos vulnerables a la amenaza, y sienten menos ansiedad. Tienden menos a buscar orientación en los demás y a usar las opiniones y valores de estos como criterios para evaluar sus propias experiencias. Se hacen cada vez más autónomos y más dados a percibir que el centro de la evaluación se encuentra en sí mismos. Ya no se sienten obligados a agradar a otras personas ni a satisfacer las expectativas externas. Se sienten lo bastante seguros para asumir como propias un número cada vez mayor de experiencias, y lo bastante satisfechos consigo mismos para disminuir sus necesidades de negación y distorsión.

Sus relaciones con los demás también cambian. Están más dispuestos a aceptar a los otros, les exigen menos, y simplemente les permiten que sean ellos mismos. Al disminuir su necesidad de distorsionar la realidad, no sienten el deseo de obligar a los demás a satisfacer sus expectativas. Asimismo, los demás los perciben como personas más maduras, más agradables y más sociables. Su sinceridad, autovaloración positiva y comprensión empática van más allá de la terapia y les resulta más fácil participar en otras relaciones que faciliten el crecimiento (Rogers, 1959, 1961). En la tabla 10.1 se ilustra la teoría de la terapia de Rogers.

La persona del mañana

El interés de Rogers por el individuo psicológicamente equilibrado solo es comparable con el de Maslow (véase el capítulo 9). Mientras que Maslow era ante todo un investigador, Rogers era sobre todo un psicoterapeuta cuyo interés por el equilibrio psicológico de las personas surgió de su teoría general sobre la terapia. En 1951, Rogers expuso por primera vez brevemente las "características de la personalidad alterada"; más adelante ampliaría el concepto de la **persona plenamente funcional** en un artículo inédito (Rogers, 1953). En 1959, su teoría sobre la personalidad equilibrada fue incluida en la obra de Sigmund Koch, y él retomó el tema en varias ocasiones a principios de la década de 1960 (Rogers, 1961, 1962, 1963). Más adelante, describió el mundo del mañana y la **persona del mañana** (Rogers, 1980).

¿Qué tipo de persona surgiría si se cumpliesen las tres condiciones terapéuticas necesarias y suficientes de congruencia, valoración positiva incondicional y empatía? Rogers (1961, 1962, 1980) enumeró varias de sus características.

En primer lugar, las personas psicológicamente equilibradas serían *más adaptables*. Por tanto, desde un punto de vista evolutivo, tendrían más probabilidades de sobrevivir; de ahí el término "personas del mañana". No se adaptarían a un entorno estático, pues advertirían que acomodarse a una situación invariable tiene pocas posibilidades de supervivencia a largo plazo.

En segundo lugar, las personas del mañana estarían *abiertas a las experiencias*, simbolizándolas de manera correcta en su conciencia, en lugar de negarlas o distorsionarlas. Esta afirmación es muy significativa. En las personas abiertas a las experiencias, el sí mismo acoge sin restricciones todos los estímulos, ya vengan del interior de su organismo o del entorno. Las personas del mañana se escucharán a sí mismas y percibirán su alegría, su enfado, su desánimo, su miedo y su ternura.

Una característica relacionada con la anterior sería la confianza en el *sí mismo organísmico*. Las personas que funcionan plenamente no necesitarán la orientación de los demás porque advertirán que sus propias experiencias son el mejor criterio para tomar decisiones; harán lo que les parece correcto porque confiarán en sus propios sentimientos más que en los dogmas de los padres o las rígidas normas de la sociedad. No obstante, también percibirán claramente los derechos y sentimientos de otras personas y los tendrán en cuenta a la hora de tomar decisiones.

Una tercera característica de las personas del mañana sería la *tendencia a vivir plenamente el momento*. Como estas personas acogen abiertamente todas sus experiencias, vivirán en un estado permanente de evolución y cambio. Lo que viven en cada momento será algo nuevo e irrepetible, algo hasta entonces desconocido para su sí mismo en desarrollo. Vivirán cada experiencia con espontaneidad y la apreciarán plenamente en el momento presente. Rogers (1961) denominó esta tendencia a vivir el presente como **vida existencial**. Las personas del mañana no tendrán necesidad de engañarse a sí mismas ni motivos para impresionar a los demás. Serán jóvenes de mente y espíritu, sin ideas preconcebidas sobre cómo debería ser el mundo. Descubrirán el significado que tiene para ellos una experiencia viviéndola plenamente y sin los prejuicios de las expectativas previas.

En cuarto lugar, las personas del mañana confiarán en su capacidad para mantener *relaciones armoniosas con los demás*. No tendrán necesidad de ser queridos por todo el mundo, porque sabrán que hay alguien que los valora y los acepta sin condiciones. Buscarán la intimidad con otra persona que probablemente tendrá el mismo nivel de salud mental que ellos, y esta relación contribuirá al crecimiento permanente de ambos miembros de la pareja. Las personas del mañana serán sinceras en sus relaciones con los demás. Serán lo que aparentan ser, sin engaños ni fraudes, sin defensas ni fachadas, sin hipocresía ni farsas. Se interesarán por los demás, pero sin mostrarse críticos con ellos. Buscarán un significado más allá de sí mismos y anhelarán la vida espiritual y la paz interior.

En quinto lugar, las personas del mañana serán personas *más integradas*, más completas, sin límites artificiales entre los procesos conscientes e inconscientes. Dado que podrán simbolizar correctamente todas sus experiencias en la conciencia, percibirán claramente la diferencia entre lo que es y lo que debería ser; al usar sus sentimientos organísmicos como criterio para evaluar sus experiencias, salvarán la distancia entre el sí mismo real y el sí mismo ideal; al no tener que mostrarse prepotentes, no necesitarán fachadas para relacionarse con los demás; y como tendrán confianza en sí mismos, podrán expresar abiertamente todos sus sentimientos.

En sexto lugar, las personas del mañana tendrán una *confianza básica en la naturaleza humana*. No perjudicarán a los demás en beneficio propio, se preocuparán por ellos y estarán dispuestos a ayudarlos cuando sea necesario; pueden enfadarse pero nunca arremeterán injustificadamente contra otras personas; sentirán agresividad pero la canalizarán en la dirección adecuada.

Por último, dado que las personas del mañana aceptan abiertamente todas sus experiencias, disfrutarán de una *vida más enriquecida*. No distorsionarán ni frenarán sus emociones. Por consiguiente, sus sentimientos serán más intensos. Vivirán el presente y, por tanto, disfrutarán más intensamente del momento actual.

Filosofía de la ciencia

Rogers era ante todo científico; en segundo lugar, terapeuta; y en tercer lugar, teórico de la personalidad. Dado que su actitud científica está presente tanto en su terapia como en su teoría de la personalidad, estudiaremos brevemente su filosofía de la ciencia.

Según Rogers (1968), la ciencia empieza y termina con experiencias subjetivas, pero todo lo que está comprendido entre ambas debe ser objetivo y empírico. Los científicos deben tener muchas de las características de la persona del mañana; es decir, deben tener una tendencia a analizar las cosas en profundidad, a estar en armonía con sus sentimientos y valores internos, a ser intuitivos, creativos y receptivos a las experiencias y al cambio, deben mostrar una actitud abierta y poseer una gran confianza en sí mismos.

Rogers (1968) opinaba que los científicos deberían participar en los fenómenos que estudian. Por ejemplo, las personas que realizan estudios sobre psicoterapia deberían trabajar antes como terapeutas durante un largo periodo. Los científicos deben interesarse por las ideas nuevas, cuidar de ellas y tratarlas con amor durante su frágil infancia.

La ciencia comienza cuando un científico intuitivo empieza a percibir ciertas pautas en distintos fenómenos. Al principio, estas relaciones pueden ser demasiado imprecisas para comunicarlas a los demás; el científico las alimenta con cuidado hasta que puede formularlas en forma de hipótesis verificables. Estas hipótesis, por tanto, proceden de un científico con una actitud abierta y no de ideas estereotipadas preexistentes.

Aquí es donde entra en escena la metodología. Aunque la creatividad de un científico puede generar métodos de investigación innovadores, estos procedimientos deben ser sometidos a un riguroso control, tanto empírico como objetivo. La metodología precisa impide que el científico se engañe a sí mismo y manipule las observaciones de forma intenciona-

da o no intencionada. Pero esta precisión no se debe confundir con la ciencia propiamente dicha. Es el *método* científico el que debe ser preciso y objetivo.

A continuación, el científico puede comunicar las conclusiones de ese método a los demás, pero la comunicación en sí misma es subjetiva. Las personas que reciben la comunicación aportan sus propias actitudes abiertas o defensivas al proceso. Cada individuo tiene una disposición mayor o menor a aceptar las conclusiones, según el pensamiento científico reinante y las experiencias subjetivas personales.

Los estudios de Chicago

En consonancia con su filosofía de la ciencia, Rogers no permitió que la metodología dictara la naturaleza de su investigación. En sus análisis de los resultados de la psicoterapia centrada en el cliente, primero en el centro de terapias de la Universidad de Chicago (Rogers y Dymond, 1954) y después con pacientes esquizofrénicos en la Universidad de Wisconsin (Rogers, Gendlin, Kiesler y Truax, 1967), él y sus colegas dieron prioridad al problema, anteponiéndolo a su metodología y medición. No formularon hipótesis solo porque podían acceder fácilmente a las herramientas para verificarlas; en su lugar, empezaron a percibir impresiones vagas de su experiencia clínica y poco a poco las fueron transformando en hipótesis comprobables. Solo entonces fue cuando Rogers y sus colegas emprendieron la tarea de encontrar o inventar instrumentos con los cuales pudieran comprobar estas hipótesis.

El objetivo de los estudios de Chicago fue investigar tanto el proceso como los resultados de la terapia centrada en el cliente. Los terapeutas eran de nivel "medio". Entre ellos estaban Rogers y otros miembros del equipo docente, pero los estudiantes universitarios también actuaron como terapeutas. Aunque su experiencia y capacidad eran variadas, todos aplicaron básicamente el enfoque centrado en el cliente (Rogers, 1961; Rogers y Dymond, 1954).

Hipótesis

La investigación en el centro de terapias de la Universidad de Chicago se diseñó a partir de la hipótesis básica de la teoría centrada en el cliente, que afirma que todas las personas tienen en su interior el potencial para entenderse a sí mismas, así como la capacidad y la tendencia a avanzar hacia la autorrealización y la madurez. Esta tendencia llegará a desarrollarse siempre que el terapeuta cree el ambiente psicológico adecuado. Más en concreto, Rogers (1954) planteó la hipótesis de que, durante la terapia, los clientes incorporarían en su concepto del sí mismo aquellos sentimientos y experiencias que anteriormente negaban a la conciencia. También predijo que durante y después de la terapia se reduciría la discrepancia entre el sí mismo real y el sí mismo ideal, y que los clientes se convertirían en personas más sociables y más dispuestas a aceptarse a sí mismas y a los demás. Esta hipótesis, a su vez, se convirtió en la base de muchas otras hipótesis más específicas, que fueron formuladas operacionalmente y comprobadas.

Método

Dado que la hipótesis del estudio imponía que los cambios subjetivos perceptibles en la personalidad se midieran de forma objetiva, la selección de instrumentos de medida no fue fácil. Para evaluar el cambio desde un punto de vista externo, los investigadores usaron el test de percepción temática (*Thematic Apperception Test*, TAT), la escala de actitud hacia los demás (*Self-Other Attitude Scale*, *S-O Scale*), y la escala de madurez emocional de Willoughby (*Willoughby Emotional Maturity Scale*, *E-M Scale*). El TAT, un test de predicción de la personalidad desarrollado por Henry Murray (1938), se usó para comprobar la hipótesis que pronosticaba un diagnóstico clínico estándar; la escala S-O, un instrumento recopilado en el centro de terapias a partir de varias fuentes anteriores, mide las tendencias antidemocráticas y el etnocentrismo; la escala E-M se utilizó para comparar las descripciones del comportamiento y la madurez emocional del cliente según dos amigos y según el propio cliente.

Para medir el cambio desde el punto de vista del cliente, los investigadores usaron la técnica de **clasificación Q** desarrollada por William Stephenson, de la Universidad de Chicago (Stephenson, 1953). Esta técnica parte de 100 afirmaciones referidas al individuo e impresas en cartulinas, que los participantes deben ordenar en montones de nueve, de "más parecido a mí" a "menos parecido a mí". Los investigadores pidieron a los participantes que ordenaran las cartulinas en montones de 1, 4, 11, 21, 26, 21, 11, 4 y 1. La distribución resultante se aproxima a una curva normal y facilita el análisis estadístico. En distintos momentos a lo largo del estudio se pidió a los participantes que ordenaran las cartulinas para describirse a sí mismos, a su sí mismo ideal y a una persona normal.

Los participantes fueron 18 hombres y 11 mujeres que hicieron una terapia en el Centro de Terapias. Más de la mitad eran estudiantes universitarios y el resto eran habitantes de la zona. Estos clientes, llamados grupo experimental o *grupo de terapia*, realizaron un mínimo de seis entrevistas terapéuticas y cada sesión fue grabada y transcrita por medios electrónicos, procedimiento que Rogers utilizó por primera vez ya en el año 1938.

Los investigadores usaron dos métodos de control distintos. Primero, pidieron a la mitad de las personas del grupo de terapia que esperaran 60 días antes de empezar la terapia. A estos participantes, denominados *grupo de espera*, se les pidió que esperaran a fin de determinar si la motivación para cambiar era lo que causaba la mejoría de estas personas más que la terapia en sí misma. La otra mitad del grupo de terapia, el *grupo sin espera*, inició la terapia inmediatamente.

El segundo método de control fue un grupo de individuos "normales" que se ofrecieron como voluntarios para participar en un estudio de "investigación sobre personalidad". Este grupo de control permitió a los investigadores determinar los efectos de variables como el paso del tiempo, el saber que se está participando en un experimento (el **efecto placebo**), y la influencia de la repetición de las pruebas. Los participantes de este *grupo de control* se dividieron en un *grupo de espera* y *grupo sin espera*, igual que se hizo con los grupos de terapia. Los investigadores hicieron pruebas a ambos grupos de espera en cuatro ocasiones: al principio del periodo de espera de 60 días, antes de empezar la terapia, inmediatamente después de la terapia, y después de un periodo de seguimiento de entre seis y 12 meses. A los grupos sin espera les hicieron las mismas pruebas en las mismas ocasiones, excepto, obviamente, la anterior al periodo de espera. El diseño general del estudio se muestra en la figura 10.1.

Resultados

Los investigadores constataron que el grupo de terapia mostraba menos discrepancia entre el sí mismo y el sí mismo ideal después de la terapia, y que esta mejora se mantenía casi invariable durante todo el periodo de seguimiento. Como se predijo, al principio del estudio el grupo de control de individuos "normales" tenía un nivel de congruencia superior al del grupo de terapia, pero a diferencia del grupo de terapia, apenas se constataron cambios en el nivel de congruencia entre el sí mismo y el sí mismo ideal en las pruebas iniciales y finales.

Además, el grupo de terapia cambió su concepto del sí mismo más que su percepción de las personas normales. Esta conclusión sugiere que, aunque los clientes mostraron pocos cambios en su concepto de persona normal, manifestaron cambios notables en sus percepciones de sí mismos. Esto significaría que la capacidad intelectual no produce ningún crecimiento psicológico (Rudikoff, 1954).

¿Produce la terapia cambios evidentes en la conducta de los clientes tal y como la perciben sus amigos? A los participantes de los grupos de terapia y de control se les pidió que indicaran los nombres de dos amigos íntimos que pudieran percibir posibles cambios en su conducta.

En general, los amigos no constataron cambios de conducta significativos en los clientes antes y después de la terapia. Sin embargo, este resultado general de ausencia de cambio se debió a un efecto de contrapeso. Los clientes que, según sus terapeutas, registraron las mejoras más notables, recibieron puntuaciones de madurez más altas de sus amigos después de la terapia, mientras que los que tuvieron mejoras menos notables recibieron puntuaciones inferiores de sus amigos. Es interesante constatar que, antes de la terapia, los clientes por lo general se consideraban a sí mismos menos maduros de lo que los consideraban sus amigos, pero a medida que avanzaba la terapia, empezaban a considerarse a sí mismos más maduros y, por tanto, más en consonancia con las valoraciones de sus amigos. Los participantes del grupo de control no mostraron cambios de madurez emocional en el curso del estudio según la valoración de sus amigos (Rogers y Dymond, 1954).

Resumen de los resultados

Los estudios de Chicago demostraron que las personas que realizan una terapia centrada en el cliente en general experi-

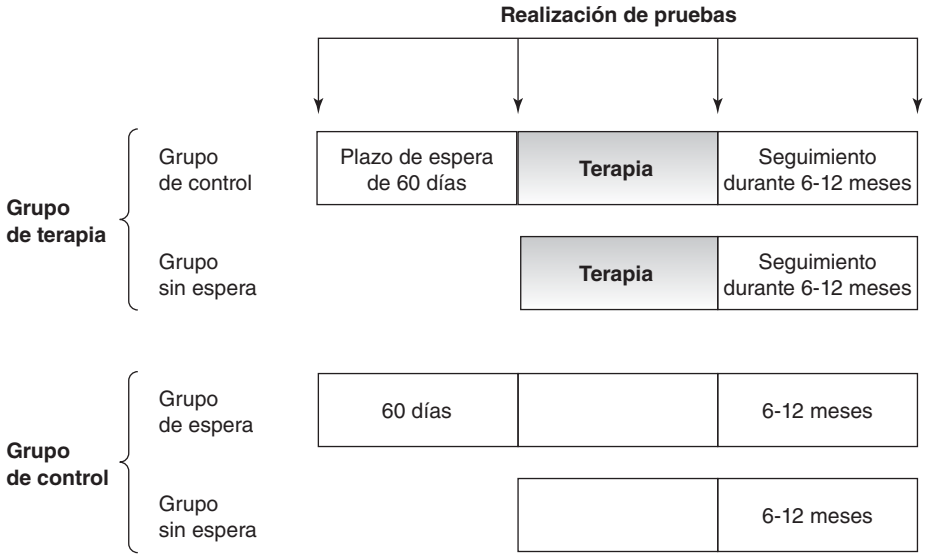


FIGURA 10.1 Diseño de los estudios de Chicago.

Fuente: Psicoterapia y cambio de personalidad, C. R. Rogers y R. F. Dymond, 1954. The University of Chicago Press, Chicago, IL. Copyright © 1954. Impreso con autorización de la editorial.

mentan una cierta mejoraría. Sin embargo, esta no alcanzó el nivel óptimo. Los participantes del grupo de terapia empezaron el tratamiento en un estado de salud mental inferior al del grupo de control, y mostraron una cierta mejoría durante la terapia que se mantuvo en el periodo de seguimiento. Sin embargo, nunca alcanzaron el nivel de salud psicológica que mostraban las personas "normales" del grupo de control.

Si consideramos estos resultados desde otra perspectiva, la persona que suele realizar una terapia centrada en el cliente probablemente nunca se aproximará a la etapa 7 postulada por Rogers y comentada anteriormente. Una expectativa más realista sería que los clientes alcanzarán las etapas 3 o 4. La terapia centrada en el cliente es eficaz, pero no consigue que la persona llegue a funcionar plenamente, tal y como postuló Rogers.

Investigación relacionada

Comparadas con la teoría de Maslow, las ideas de Rogers sobre el poder de la valoración positiva incondicional generaron una gran cantidad de investigación empírica. De hecho, la investigación de Rogers sobre las tres condiciones necesarias y suficientes para el crecimiento psicológico fue la precursora de la psicología positiva, y ha encontrado sustento en la investigación moderna (Cramer, 1994, 2002, 2003a). Aún más, la noción de Rogers sobre la incongruencia entre el sí mismo real y el sí mismo ideal y la motivación para alcanzar las metas despiertan el continuo interés de los investigadores.

Teoría de la autodiscrepancia

Rogers propuso también que la piedra de toque de la salud mental era la congruencia entre la forma en que realmente nos vemos a nosotros mismos y aquella que idealmente quisiéramos ser. Si estas dos autoevaluaciones son congruentes, entonces uno está relativamente sano y ajustado. Si no lo son, entonces experimentamos distintas formas de malestar mental, como ansiedad, depresión y baja autoestima.

La teoría de Higgins ha inspirado un gran número de estudios empíricos desde mediados de la década de 1980. Algunos de los temas estudiados recientemente han intentado aclarar las condiciones en las que las autodiscrepancias predicen la experiencia emocional (Phillips & Silvia, 2005). Por ejemplo, Ann Phillips y Paul Silvia predijeron que la emoción negativa experimentada a partir de las discrepancias real-ideal o real-deber ser serían más extremas cuando la gente está más enfocada y consciente de sí misma. Encontrarse en un estado de autoenfoque no solo hace que la persona sea más consciente de sus rasgos autorrelevantes, sino que también hace que sea más capaz de detectar discrepancias y, por lo tanto, más interesada en ser congruente.

Para probar su predicción, Phillips y Silvia reunieron a varios participantes en un laboratorio e indujeron la autoconciencia en la mitad de ellos haciendo que llenaran cuestionarios acerca de autodiscrepancias y humor frente a un espejo. La otra mitad de la muestra llenó los mismos cuestionarios, pero sentada ante un escritorio normal sin espejos presentes. Por razones obvias, si uno contestando preguntas sobre sí mismo mientras se mira al espejo, es más probable que sea autoconsciente. Tal como se predijo, el fenómeno de experimentar una emoción negativa como resultado de las autodiscrepancias ocurrió solo entre aquellos participantes que estaban altamente autoconscientes (es decir, aquellos que llenaron los cuestionarios frente al espejo).

En otro estudio sobre autodiscrepancia, Rachel Calogero y Neill Watson (2009) examinaron si las discrepancias real-ideal y real-deber ser percibidas por los individuos predecían una forma única de autoconciencia que ellos llamaron "autoconciencia social crónica", caracterizada por una atención centrada en uno mismo cuando se estaba en público, y un monitoreo vigilante del sí mismo y del cuerpo. Exploraron también el grado en que los hombres y las mujeres difieren en la discrepancia real-deber ser en términos de la imagen corporal y la autoconciencia. Estos investigadores predijeron que las discrepancias real-deber ser estarían más fuertemente relacionadas con esta tendencia a adoptar esta perspectiva vigilante del sí mismo como objeto social que las discrepancias real-ideal. Esto porque estas últimas deberían traducirse en una decepción al no cumplir *personalmente* con aspiraciones relevantes, mientras que las discrepancias real-deber ser producirían inquietud o temor debido a la anticipación del castigo por violar obligaciones sociales.

Si esto suena como una descripción que se ajusta mejor a las mujeres que a los hombres, es exactamente lo que encontraron los investigadores. De hecho, en su primer estudio, Calogero y Watson descubrieron que, entre 108 estudiantes universitarios, las discrepancias real-deber ser, y no las real-ideal, predecían la autoconciencia social crónica en las mujeres pero no en los varones. En un segundo estudio que abarcó a más de 200 jóvenes universitarias y controlaba otras variables como la importancia de la apariencia física, encontraron que la discrepancia real-deber ser seguía prediciendo con fuerza la autoconciencia social crónica en las mujeres jóvenes. Si consideramos el establecimiento mediático de estándares estrechos e imposibles de la belleza física femenina, tiene mucho sentido que las niñas y las mujeres desarrollen una discrepancia real-deber ser de sí mismas, y que esto resulte en una especie de atención vigilante de sí mismas como objetos sociales, en comparación con los hombres.

Motivación y búsqueda de metas personales

Un área de investigación donde las ideas de Rogers siguen siendo influyentes es la persecución de metas. Establecer y perseguir metas es una forma en que la gente organiza sus vidas de una manera que conduce a resultados deseables y

agrega significado a sus actividades diarias. Establecer metas es fácil, pero fijar las metas correctas puede ser más difícil de lo que parece. Según Rogers, la incongruencia es una fuente de aflicción psicológica, cuando el sí mismo ideal no se traslapa lo suficiente con el concepto de uno mismo, y esta incongruencia puede reflejarse en las metas que la persona elige perseguir. Por ejemplo, una persona puede perseguir la meta de tener éxito como bióloga pero la materia ni siquiera le gusta, o esto puede incluso no ser necesario para cumplir su meta de ser arquitecta. Quizás los padres de esta persona son biólogos y siempre se esperó hiciera lo mismo, aun cuando sienta que la arquitectura es más interesante y gratificante. En este ejemplo, la biología es parte del concepto que la persona tiene de sí misma, pero la arquitectura es parte de su sí mismo. La incongruencia entre ambas puede ser una fuente de ansiedad. Por fortuna, Rogers (1951) abundó en estas ideas para proponer que todos tenemos un **proceso de valoración organísmica** (*organismic valuing process*, OVP), es decir, un instinto natural de dirigirnos hacia las metas más gratificantes. En el ejemplo anterior, el OVP estaría representado como una sensación visceral o inexplicable de que la arquitectura, y no la biología, es el camino correcto.

Ken Sheldon y colegas (2003) han explorado la existencia de un OVP en estudiantes universitarios mediante el diseño de estudios que piden a los estudiantes calificar repetidamente la importancia de diversas metas en el transcurso de varias semanas. Cada vez que la gente calificaba la misma cosa (por ejemplo, las metas) en el transcurso del tiempo, tiende a fluctuar en sus calificaciones. Sin embargo, Sheldon y colegas predijeron que la fluctuación en la importancia de distintas metas tenía un patrón distinto. Si, como teorizó Rogers, la gente realmente posee un OVP, entonces calificará con el tiempo metas que son inherentemente más gratificantes como más deseables que las metas que solo conducen a ganancias materiales. Para probar esta predicción, Sheldon y colegas hicieron que los estudiantes calificaran múltiples metas preseleccionadas (algunas de las cuales eran inherentemente más gratificantes que otras). Seis semanas después, los participantes volvieron a calificar las mismas metas, y de nuevo, por última vez, seis semanas después de esto. El hallazgo de los investigadores fue que, de acuerdo con la predicción de que la gente posee un OVP, con el tiempo los participantes tendieron a calificar las metas más gratificantes con creciente importancia, y las metas materiales con importancia decreciente.

Más recientemente, Ransom, Sheldon y Jacobsen (2010) exploraron el proceso OVP de Rogers en el contexto de la supervivencia al cáncer. Los investigadores notaron que mucha gente con cáncer reportaba que experimentaba crecimiento positivo como resultado de su enfermedad, e incluso decía que el cáncer había tenido, en sus vidas, un impacto más positivo que negativo. Esta notable tendencia humana a encontrar un significado positivo duradero ante eventos enormemente estresantes recibió el nombre de crecimiento postraumático (Posttraumatic Growth, PTG) (Tedeschi y Calhoun, 1996). El estudio puso a prueba la validez de los reportes PTG. ¿Los supervivientes de cáncer realmente experimentan un crecimiento personal como resultado del proceso de valoración organísmica de Rogers? ¿O sus reportes de cambio positivo son meras ilusiones que nacen de una comparación distorsionada de su sí mismo actual en comparación con su sí mismo pasado? Los individuos pueden lidiar con el reto planteado por el cáncer *percibiendo* crecimiento positivo en sí mismos aunque no exista evidencia objetiva de esto. Ochenta y tres personas con cáncer de mama o de próstata llenaron cuestionarios de atributos personales positivos y metas personales de vida antes y después del tratamiento con terapia de radiación. Los hallazgos sustentaron fuertemente la conceptualización de Rogers del OVP. Los pacientes mostraron un cambio real y percibido en el transcurso de la terapia de radiación. Pero, lo cual es importante para la psicología humanista, los cambios tendientes a una orientación hacia metas más personales y genuinas entre los supervivientes predijeron el PTG. Esto es, los reportes de los pacientes de crecimiento personal positivo no fue solo ilusorio; se reflejaron en una transición muy real a favorecer metas más profundas y gratificantes por sobre las metas materiales en el transcurso de su tratamiento contra el cáncer.

Aunque el estudio arriba expuesto sobre el papel del OVP en la persecución de metas es una prueba directa de las ideas de Rogers, existe otra investigación moderna sobre la personalidad inspirada por el potencial de la incongruencia que utiliza una terminología diferente. Por ejemplo, los investigadores de la personalidad hablan de que las metas pueden estar intrínseca o extrínsecamente motivadas. Las metas intrínsecas son las que una persona considera satisfactorias y gratificantes: son parte del sí mismo ideal, y la gente se dirigirá hacia ellas impulsada por su OVP. La persecución de metas intrínsecas no necesita ser alentada por recompensas como dinero, títulos o privilegios. El simple hecho de perseguir la meta es una experiencia satisfactoria por derecho propio. Por el contrario, las metas extrínsecas no se experimentan como gratificantes en forma inherente; pueden estar representadas en el concepto que se tiene de uno mismo, pero no necesariamente forman parte del sí mismo ideal. Las metas extrínsecas suelen estar motivadas por factores como dinero y prestigio. Una prueba simple para ver si una de sus metas es intrínseca o extrínseca es preguntarse a usted mismo si perseguiría esa meta aunque nunca recibiera por ello ninguna compensación material. Si la respuesta es sí, entonces la meta es intrínseca, pero si es no, entonces es probable que esté extrínsecamente motivado.

Las actividades intrínsecamente motivadas suelen hacer a las personas más felices y realizadas. La motivación intrínseca y la gratificación están conectadas porque esas actividades representan el sí mismo ideal. Estudios recientes han explorado el grado en que tener más experiencias autorrealizadoras, en donde se permite a las personas expresar lo

que realmente son (similar al sí mismo ideal de Rogers) se relaciona con experimentar una mayor motivación intrínseca (Schwartz y Waterman, 2006). Schwartz y Waterman diseñaron un estudio longitudinal en el cual los participantes del primer tiempo hicieron una lista de varias actividades que eran importantes para ellos. Después, en puntos de tiempo subsecuentes repartidos en el transcurso de un semestre, los investigadores hicieron una revisión con los participantes para evaluar a qué grado el compromiso en las actividades que los participantes mencionaron en el primer tiempo había conducido a mayores sentimientos de autorrealización (es decir, oportunidades de desarrollar sus mejores potenciales) y en qué medida esas actividades fomentaban la motivación intrínseca. Los resultados de este estudio longitudinal indicaron, justo como Carl Rogers hubiera predicho, que mientras más reflejen autorrealización las actividades en las que la gente se involucra, más probable será que dichas actividades sean interesantes, autoexpresivas y conduzcan a una experiencia de "fluir". Fluir es la sensación de estar totalmente inmerso y comprometido en una experiencia, al grado de perder el sentido del tiempo y el propio sentido del sí mismo (Csikszentmihalyi, 1990).

Carl Rogers claramente tenía una aguda percepción de la condición humana, y sus ideas siguen siendo sustentadas por la más moderna investigación. Si usted se involucra en actividades que son parte de su sí mismo ideal, tenderá a perseguir metas que son más comprometedoras, enriquecedoras, interesantes y gratificantes (Schwartz y Waterman, 2006). ¿Pero qué pasa si usted no sabe qué metas específicas le serán más gratificantes? Como descubrieron Sheldon y colegas (2003, 2010) tanto en su investigación de estudiantes universitarios saludables como en supervivientes del cáncer, tenemos un sistema integrado (el OVP) que nos dirigirá hacia metas gratificantes aun cuando, o tal vez especialmente si, la vida nos presente con retos estresantes. Todo lo que tenemos que hacer es escuchar nuestra voz interior.

Crítica a la teoría de Rogers

Para hacer una crítica de la teoría de Rogers nos planteamos en qué medida cumple los seis criterios de utilidad de una teoría. En primer lugar, *¿genera investigación* y sugiere hipótesis comprobables? Aunque la teoría de Rogers ha generado una gran cantidad de investigación en el campo de la psicoterapia y el aprendizaje escolar (ver Rogers, 1983), fuera de estos dos campos su productividad ha sido moderada y, por tanto, obtiene una puntuación media en su capacidad para inspirar investigación dentro del marco general del estudio de la personalidad.

En el criterio de *refutabilidad*, la teoría de Rogers obtiene una puntuación elevada. Rogers fue uno de los pocos teóricos que formuló su teoría utilizando una estructura si-entonces, y tal formulación la hace susceptible de confirmación o refutación. Su terminología precisa facilitó la investigación en la Universidad de Chicago y, más adelante, en la Universidad de Wisconsin, donde expuso la teoría de la terapia a una posible refutación. Lamentablemente, desde la muerte de Rogers, muchos seguidores de orientación humanista han fracasado en sus intentos de comprobar la teoría en su sentido más amplio.

En tercer lugar, nos preguntamos si la teoría centrada en la persona *organiza el conocimiento* en un marco relevante. Aunque gran parte de la investigación generada por la teoría ha quedado limitada a las relaciones interpersonales, la teoría de Rogers se puede ampliar a un campo relativamente extenso de la personalidad humana. Los intereses de Rogers iban más allá de la consulta e incluían dinámicas de grupo, aprendizaje escolar, problemas sociales y relaciones internacionales. Por tanto, la teoría obtiene una puntuación alta en su capacidad para explicar los conocimientos actuales sobre el comportamiento humano.

En cuanto a la utilidad de la teoría como *guía práctica*, para el psicoterapeuta, la respuesta es inequívoca. Para generar cambios en la personalidad, el terapeuta debe ser congruente y capaz de mostrar empatía y una valoración positiva incondicional hacia el cliente. Rogers sugirió que estas tres condiciones son necesarias y suficientes para el crecimiento del individuo en toda relación interpersonal.

En el criterio de *coherencia interna*, la teoría obtiene una puntuación muy alta. Los futuros teóricos pueden aprender una valiosa lección del innovador trabajo de construcción de la teoría de la personalidad realizado por Rogers.

En el criterio de *simplicidad*, la teoría en sí misma es extraordinariamente clara y concisa, pero una parte de su formulación es complicada y poco precisa. Conceptos como "experiencia organísmica", "convertirse en", "autovaloración positiva", "necesidad de autovaloración", "autovaloración incondicional" y "pleno funcionamiento" son demasiado amplios e imprecisos y no tienen un significado científico claro. No obstante, esta crítica es insignificante frente al rigor y la sencillez generales de la teoría centrada en la persona.

Concepto de humanidad

El concepto de humanidad de Rogers fue establecido claramente en sus famosos debates con B. F. Skinner a mediados de la década de 1950 y principios de la década de 1960. Tal vez los más famosos en la historia de la psicología de Estados

Unidos, estos debates consistieron en tres confrontaciones cara a cara entre Rogers y Skinner sobre la libertad y el control (Rogers y Skinner, 1956). Skinner (véase el capítulo 16) defendía que las personas, sean o no conscientes de ello, siempre están sometidas al control de contingencias poco sistemáticas que no siguen un plan preestablecido, por lo que a menudo tienen la ilusión de que son libres (Skinner, 1971).

En cambio, Rogers sostenía que las personas tienen una cierta capacidad para *elegir libremente* y decidir por sí mismas. Aunque admitía que una parte de la conducta humana es predecible y sigue unas normas, Rogers defendía que los valores y las decisiones importantes están dentro de la esfera del control personal.

Durante su larga trayectoria profesional, Rogers reconoció la capacidad humana para generar grandes males. Sin embargo su concepto de humanidad es *optimista*. Según Rogers, las personas son seres que evolucionan y que, en condiciones adecuadas, avanzarán hacia la autorrealización. Las personas son básicamente fiables, sociables y constructivas. Por lo general saben qué es lo mejor para sí mismas y se esforzarán por alcanzar la plenitud siempre que sean valoradas y comprendidas por otra persona equilibrada. No obstante, Rogers (1958) también era consciente de que las personas pueden ser crueles, desagradables y neuróticas:

> No tengo un concepto muy optimista de la naturaleza humana. Soy consciente de que la actitud defensiva y los miedos internos pueden provocar, y de hecho provocan, comportamientos terriblemente destructivos, inmaduros, regresivos, antisociales y ofensivos en los individuos. Aun así, una de las partes más alentadoras y estimulantes de mi experiencia es trabajar con esos individuos y descubrir las tendencias positivas que existen en ellos, como en todos nosotros, a los niveles más profundos (p. 21).

Esta tendencia hacia al crecimiento y la autorrealización tiene una base biológica. Igual que las plantas y los animales tienen una tendencia innata hacia el crecimiento y el desarrollo, así sucede también con los seres humanos. Todos los organismos tienden a la realización, pero solo los humanos pueden lograr la autorrealización. Los humanos se diferencian de las plantas y los animales sobre todo porque tienen autoconciencia. En la medida en que tenemos conciencia, podemos decidir libremente y desempeñar un papel activo en la formación de nuestra personalidad.

La teoría de Rogers también tiene un importante componente *teleológico*, pues sostiene que las personas se esfuerzan por alcanzar metas establecidas por ellas mismas. De nuevo, bajo las condiciones terapéuticas adecuadas, las personas tienen el deseo consciente de llegar a funcionar plenamente, a aceptar mejor sus propias experiencias, a sí mismas y a los demás.

Rogers dio más importancia a las diferencias individuales y a la *singularidad* que a las semejanzas entre individuos. Si las plantas tienen un potencial de crecimiento individual, las personas tienen una singularidad e individualidad aún mayores. En un entorno protector, las personas pueden avanzar a su manera en el proceso que las conducirá al funcionamiento pleno.

Aunque Rogers no negó la importancia de los procesos inconscientes, dio más importancia a la capacidad de las personas para elegir su camino de manera *consciente*. Las personas que funcionan plenamente suelen ser conscientes de lo que están haciendo y comprenden sus motivos para hacerlo.

En el aspecto de los *factores biológicos frente a los sociales*, Rogers dio preferencia a los segundos. El crecimiento psicológico no es automático. Para avanzar hacia la realización, las personas deben tener experiencias de comprensión empática y valoración positiva incondicional de otra persona sincera y congruente. Rogers sostenía firmemente que, aunque gran parte de nuestra conducta está determinada por la herencia genética y el entorno, en nuestro interior tenemos la capacidad para elegir y llegar a ser autónomos. En condiciones de protección, esta elección "parece dirigirse siempre hacia una mayor socialización y unas mejores relaciones con los demás" (Rogers, 1982, p. 8).

Rogers (1982) no sostuvo que, por sí solas, las personas no serían correctas, virtuosas u honorables. Sin embargo, cuando se encuentran en un entorno donde no sienten amenazas, son libres para desarrollar todo su potencial. La naturaleza de la humanidad no se presta a una evaluación en términos de moralidad. Las personas simplemente tienen el potencial, la necesidad y el deseo de crecer. Por naturaleza, se esforzarán para alcanzar la plenitud incluso en condiciones desfavorables, pero en condiciones deficientes no desarrollarán todo su potencial de salud psicológica. No obstante, bajo las condiciones más favorables, las personas llegarán a ser más autoconscientes, dignas de confianza, congruentes y autónomas, cualidades que las llevarán a convertirse en las personas del mañana.

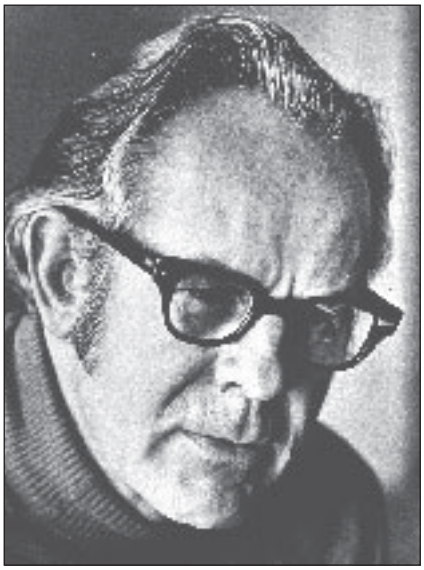
Conceptos clave

- La *tendencia formativa* establece que toda la materia, tanto orgánica como inorgánica, tiende a evolucionar de formas más simples a formas más complejas.
- Los humanos y otros animales poseen una *tendencia realizadora*, que consiste en una predisposición a avanzar hacia la plenitud o realización.

- La *autorrealización* se produce cuando las personas han desarrollado un autosistema y consiste en la tendencia a avanzar en el proceso de llegar a ser una persona que funciona plenamente.
- Un individuo llega a convertirse en persona cuando está en *contacto* con un cuidador cuya *valoración positiva* por ese individuo fomenta la *autovaloración positiva*.
- Los *obstáculos para el crecimiento psicológico* surgen cuando una persona tiene experiencias de condiciones de valor, incongruencia, actitud defensiva y desorganización.
- Las *condiciones de valor* y la *evaluación externa* provocan *vulnerabilidad*, *ansiedad* y *amenaza* e impiden a las personas tener experiencias de valoración positiva incondicional.
- La *incongruencia* aparece cuando hay una discrepancia entre el sí mismo organísmico y el sí mismo percibido.
- Cuando el sí mismo organísmico y el sí mismo percibido son incongruentes, las personas adoptan una actitud *defensiva* y usan los mecanismos de *distorsión* y *negación* para intentar reducir esa incongruencia.
- Las personas llegan a un estado de *desorganización* cuando la distorsión y la negación resultan insuficientes para bloquear la incongruencia.
- Las personas vulnerables no son conscientes de su incongruencia y tienden a sentir *ansiedad*, a sentirse *amenazadas*, y a adoptar una actitud defensiva.
- Cuando las personas vulnerables entran en contacto con un terapeuta que es *congruente* y muestra una *valoración positiva incondicional* y *empatía* hacia ellas, se activa el proceso del cambio de personalidad.
- Este *proceso* de cambio de personalidad terapéutico abarca desde una actitud defensiva extrema, o falta de disposición para hablar de sí mismo, hasta una etapa final en la que los clientes se convierten en sus propios terapeutas y son capaces de proseguir su crecimiento psicológico fuera del escenario terapéutico.
- El *resultado* básico de una terapia centrada en el cliente es conseguir que el cliente sea una persona congruente y abierta a la experiencia que necesita adoptar una actitud defensiva.
- En teoría, los clientes que han realizado una terapia satisfactoria se convertirán en las *personas del mañana* o *personas plenamente funcionales*.

CAPÍTULO 11

May: la psicología existencial



May

- ***Perspectiva general de la psicología existencial***
- ***Biografía de Rollo May***
- ***Antecedentes del existencialismo***
  - ¿Qué es el existencialismo?
  - Conceptos básicos
- ***El caso de Philip***
- ***Ansiedad***
  - Ansiedad normal
  - Ansiedad neurótica
- ***Culpa***
- ***Intencionalidad***
- ***Cuidado, amor y voluntad***
  - La unión del amor y la voluntad
  - Formas de amor
- ***Libertad y destino***
  - Definición de libertad
  - Formas de libertad
  - ¿Qué es el destino?
  - El destino de Philip
- ***La fuerza del mito***
- ***Psicopatología***
- ***Psicoterapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Prominencia de la muerte y negación de nuestra naturaleza animal
  - El ejercicio físico como defensa contra la conciencia de la muerte
  - ¿Existe un lado bueno de la conciencia de la mortalidad?
- ***Crítica a la teoría de May***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Después de dos matrimonios y dos divorcios, Philip se debatía de nuevo con otra relación difícil, en esta ocasión con Nicole, una escritora de unos 45 años de edad. Philip podía ofrecer a Nicole amor y estabilidad económica, pero su relación no parecía funcionar.

Seis meses después de conocerse, Philip y Nicole pasaron un verano idílico. Los dos hijos pequeños de Nicole estaban con su padre y los tres hijos de Philip ya eran lo bastante mayores como para cuidar de sí mismos. Al principio del verano, Nicole mencionó la posibilidad de casarse, pero Philip le respondió que estaba en contra del matrimonio debido a sus dos fracasos matrimoniales anteriores. Aparte de este pequeño desacuerdo, el tiempo que pasaron juntos aquel verano fue muy agradable. Sus conversaciones eran gratificantes para Philip y sus relaciones sexuales eran las más satisfactorias y placenteras que había tenido nunca.

Al final de este idílico verano, Nicole volvió a su casa sola para llevar a sus hijos al colegio. Cuando Philip llegó a su casa la llamó por teléfono, pero su voz le pareció un poco extraña. Un día después volvió a llamarla y tuvo la impresión de que no estaba sola. Esa misma tarde llamó varias veces más pero el teléfono estaba ocupado. Cuando por fin pudo comunicarse con ella, le preguntó si alguien había estado con ella esa mañana. Sin dudar un segundo, Nicole le respondió que un amigo de su época de estudiante llamado Craig estaba con ella y que se había enamorado de él. Además, pensaba casarse con él a finales de mes y trasladarse a otra parte del país.

Philip quedó destrozado. Se sentía traicionado y abandonado. Perdió peso, volvió a fumar y empezó a sufrir insomnio. Cuando volvió a ver a Nicole, se mostró muy enfadado con aquel plan "descabellado". Este arrebato de furia no era normal en Philip. Raras veces se enfadaba, solo cuando temía perder a la persona que amaba. Para complicar las cosas, Nicole le dijo que aún lo quería, y siguió viéndose con él cuando Craig no estaba disponible. Finalmente, Nicole dejó a Craig y le comunicó a Philip que, como él ya sabía, no podría dejarlo nunca. Este comentario lo confundió, porque él desconocía este dato.

Perspectiva general de la psicología existencial

Volveremos sobre la historia de Philip en varias ocasiones en el curso del capítulo; pero antes, presentaremos un breve resumen de la psicología existencial.

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, una nueva corriente de la psicología, la psicología existencial, empezó a extenderse desde Europa hasta Estados Unidos. La psicología existencial tiene sus raíces en la filosofía de Sören Kierkegaard, Friedrich Nietzsche, Martin Heidegger, Jean-Paul Sartre y otros filósofos europeos. Los primeros psicólogos y psiquiatras existenciales también fueron europeos y, entre ellos, cabe citar a Ludwig Binswanger, Medard Boss, Victor Frankl, entre otros.

Durante casi 50 años, el portavoz de la psicología existencial más destacado de Estados Unidos fue Rollo May. De su experiencia como psicoterapeuta, May desarrolló un nuevo modo de estudiar a los seres humanos. Su enfoque no se basaba en investigaciones científicas controladas, sino más bien en su experiencia clínica. Consideraba que las personas vivían en el mundo de las experiencias presentes y que en última instancia eran responsables de sus propias vidas. Su perspicacia y sus profundos análisis de la condición humana lo convirtieron en un escritor popular entre legos y psicólogos profesionales.

Según May, muchas personas no tienen valor para hacer frente a su destino, y al huir de él renuncian a gran parte de su libertad. Al negar su libertad, también huyen de su responsabilidad. Al no estar dispuestos a tomar decisiones, pierden de vista quiénes son y acaban por sentirse insignificantes y alienados. En cambio, las personas equilibradas cuestionan su destino, valoran su libertad y viven de manera auténtica con otras personas y consigo mismos. Reconocen que la muerte es inevitable y tienen la valentía de vivir el presente.

Biografía de Rollo May

Rollo Reese May nació el 21 de abril de 1909 en Ada, Ohio. Fue el primer varón de los seis hijos que tuvieron Earl Tittle May y Matie Boughton May. Sus padres no tenían estudios, y el entorno intelectual en la infancia de May fue prácticamente inexistente. De hecho, cuando su hermana mayor sufrió una crisis nerviosa algunos años después, el padre de May la atribuyó al hecho de que estudiaba demasiado (Bilmes, 1978).

Cuando era pequeño, May se trasladó con su familia a Marine City, en Michigan, donde pasó la mayor parte de su infancia. De niño, May no tenía una relación muy estrecha con sus padres, que discutían con frecuencia y acabaron por separarse. El padre de May, secretario de una asociación religiosa cristiana, viajaba a menudo cuando May era adolescente. La madre de May dejaba a sus hijos solos con frecuencia y, según la descripción de May, era una "bruja sobre ruedas" (Rabinowitz, Good y Cozad, 1989, p. 437). May atribuía sus dos fracasos matrimoniales al comportamiento imprevisible de su madre y al episodio psicótico de su hermana mayor.

Durante su infancia, May encontró soledad y alivio a los conflictos familiares jugando en las orillas del río St. Clair. El río se hizo su amigo, un lugar tranquilo para nadar en verano y para patinar sobre hielo en invierno. Afirmaba haber aprendido más del río que del colegio al que asistió en Marine City (Rabinowitz *et al.*, 1989). En su juventud se aficionó al arte y a la literatura, aficiones que conservaría toda su vida. Empezó a estudiar filología inglesa en la Mi-

chigan State University, pero fue expulsado de la universidad cuando se hizo escritor de una revista estudiantil radical. Entonces se trasladó al Oberlin College de Ohio, donde se licenció en 1930.

Durante los tres años siguientes, May siguió un camino muy similar al que realizó Erik Erikson unos diez años antes (véase el capítulo 8). Recorrió el este y el sur de Europa pintando y estudiando las artes autóctonas (Harris, 1969). En realidad, el propósito simbólico del viaje de May fue trabajar como profesor de inglés en el Anatolia College en Saloniki, Grecia. Este empleo le permitió trabajar como artista itinerante en Turquía, Polonia, Austria y otros países. Sin embargo, hacia el segundo año May estaba empezando a quedarse solo. Como consecuencia de ello, se entregó totalmente a su trabajo de profesor, pero se dio cuenta de que, cuanto más trabajaba, menos eficaz era.

> Finalmente, en la primavera del segundo año sufrió lo que se llama eufemísticamente una crisis nerviosa. Lo que significa sencillamente, que las normas, principios y valores que solía aplicar a mi trabajo y a mi vida ya no eran suficientes. Llegué a estar tan cansado que tuve que permanecer en la cama durante dos semanas a fin de tener energía suficiente para seguir con las clases. En la universidad había aprendido la suficiente psicología como para saber que estos síntomas indicaban que algo fallaba en mi estilo de vida. Tenía que encontrar nuevos objetivos y propósitos y renunciar a mi vida moralista y un tanto inflexible (May, 1985, p. 8).

A partir de ese momento, May empezó a prestar atención a una voz interior que le hablaba de la belleza. "Parecía que mi forma de vida anterior se hubiera desmoronado para que esta voz se hiciera oír" (p. 13).

En Europa viviría otra experiencia que también sería muy importante para él: la asistencia a los cursos de verano impartidos por Alfred Adler en un pueblo de las montañas cerca de Viena en 1932. May admiraba enormemente a Adler y aprendió mucho sobre la conducta humana y sobre sí mismo en aquel curso (Rabinowitz *et al.*, 1989).

A su regreso a Estados Unidos, en 1933, entró en el Union Theological Seminary de Nueva York, el mismo seminario por el que había pasado Carl Rogers diez años antes. A diferencia de Rogers, May no entró en el seminario para hacerse sacerdote, sino para buscar las preguntas fundamentales sobre la naturaleza humana (Harris, 1969). Mientras estaba en el Union Theological Seminary, conoció al célebre teólogo y filósofo existencialista Paul Tillich, entonces refugiado de Alemania y miembro del equipo docente del seminario. May aprendió gran parte de su filosofía de Tillich y los dos hombres mantuvieron una relación amistosa durante más de 30 años.

Aunque la intención de May no era hacerse clérigo, se ordenó sacerdote de la congregación en 1938, tras concluir una maestría en teología. A continuación, trabajó como párroco durante dos años, pero no le encontraba sentido al trabajo parroquial y decidió dejarlo para dedicarse a la psicología. Estudió psicoanálisis en el William Alanson White Institute mientras trabajaba como asesor de estudiantes en el City College de Nueva York. Por esta época, conoció a Harry Stack Sullivan, presidente y cofundador del William Alanson White Institute. A May lo impresionó mucho la idea de Sullivan de que el terapeuta es un observador participante y que la terapia es una aventura humana que puede mejorar la vida tanto del paciente como del terapeuta. Asimismo, conoció a Erich Fromm (véase el capítulo 7) que, en aquella época, era profesor en el William Alanson White Institute, y cuya obra también influyó en May.

En 1946, May abrió su propia consulta privada y dos años más tarde empezó a trabajar como profesor en el William Alanson White Institute. En 1949, a la edad relativamente tardía de 40 años, se doctoró en psicología clínica en la Columbia University. Siguió trabajando como profesor asociado de psiquiatría en el William Alanson White Institute hasta 1974.

Antes de obtener el título de doctor, May tuvo la experiencia más intensa de su vida. Con poco más de treinta años, contrajo tuberculosis y pasó tres años en el Saranac Sanitarium, de Nueva York. En ese tiempo no existía medicación para tratar la tuberculosis y durante año y medio, May no supo si viviría o moriría. Se sentía impotente y no podía hacer nada salvo esperar a la sesión mensual de rayos X que le diría si la cavidad en su pulmón era mayor o menor (May, 1972).

En aquel momento empezó a conocer mejor la naturaleza de su enfermedad. Se dio cuenta de que la dolencia se estaba aprovechando de su actitud vulnerable y pasiva. Observó que, de los pacientes que había a su alrededor, quienes aceptaban sin más la enfermedad eran los más propensos a morir, mientras que los que luchaban contra su situación tenían más posibilidades de sobrevivir. "Hasta que no empecé a 'luchar', a sentir una cierta responsabilidad personal por el hecho de que era yo quien tenía tuberculosis, hasta que no me reafirmé en mi voluntad de vivir, no conseguí una mejoría duradera" (May, 1972, p. 14).

Cuando May aprendió a escuchar a su cuerpo, descubrió que la curación es un proceso activo. La persona que está enferma, sea en el aspecto fisiológico o psicológico, debe participar de manera activa en su curación. May lo descubrió por sí mismo mientras se recuperaba de la tuberculosis, pero más tarde percibiría que sus propios pacientes también tenían que luchar contra su enfermedad para poder mejorar (May, 1972).

Durante su enfermedad y recuperación, May escribió un libro sobre la ansiedad. Para comprender mejor el tema, leyó a Freud y a Sören Kierkegaard, el gran filósofo existencialista y teólogo danés. Admiraba a Freud, pero le impresionó más la idea de Kierkegaard de que la ansiedad era una forma

de lucha contra el *no ser*; es decir, la pérdida de conciencia (May, 1969a).

Una vez recuperado de su enfermedad, escribió su tesis sobre la ansiedad y un año después la publicó con el título de *El significado de la ansiedad* (May, 1950). Tres años más tarde, escribió *El hombre en busca de sí mismo* (May, 1953), el libro que le permitió obtener un cierto reconocimiento no solo en su entorno profesional, sino también entre un público más amplio. En 1958 colaboró con Ernest Angel y Henri Ellenberger en la publicación del libro *Existencia: nueva dimensión en psiquiatría y psicología*. Este libro exponía el concepto de terapia existencialista a los psicoterapeutas estadounidenses y fomentó la popularidad del movimiento existencialista. La obra más conocida de May, *Amor y voluntad* (1969b), se convirtió en un éxito de ventas y ganó el Ralph Waldo Emerson Award en 1970, una presea otorgada por la asociación Phi Beta Kappa a estudios especializados destacados sobre la condición intelectual y cultural del hombre. En 1971, May ganó el Distinguished Contribution to the Science and Profession of Clinical Psychology Award, concedido por la American Psychological Association. En 1972, la New York Society of Clinical Psychologists le concedió el Dr. Martin Luther King, Jr. Award por su libro *Poder e inocencia* (1972), y en 1987 recibió el Gold Medal Award de la American Psychological Foundation por su contribución a la psicología profesional.

Durante su trayectoria profesional, May fue profesor de tiempo parcial en Harvard y Princeton y dio conferencias en instituciones como Yale, Dartmouth, Columbia, Vassar, Oberlin y la New School for Social Research. Además, fue profesor asociado en la Universidad de Nueva York, presidente del Council for the Association of Existential Psychology and Psychiatry, presidente de la New York Psychological Association, y miembro del consejo de dirección de la American Foundation for Mental Health.

En 1969, May y su primera esposa, Florence DeFrees, se divorciaron después de 30 años de matrimonio. Más adelante se casó con Ingrid Kepler Scholl, pero este matrimonio también acabó en divorcio. El 22 de octubre de 1994, después de dos años con la salud deteriorada, May murió en Tiburon, California, donde había vivido desde 1975. Lo sobrevivieron su tercera esposa, Georgia Lee Miller Johnson (psicoanalista jungiana con la que se casó en 1988), un hijo, Robert, y dos hijas gemelas, Allegra y Carolyn.

Por todos sus libros, artículos y conferencias, May fue el representante más famoso del movimiento existencialista estadounidense. Sin embargo, se manifestó en contra de la tendencia de algunos existencialistas a adoptar una postura anticientífica o incluso antiintelectual (May, 1962). Criticó todo intento de reducir la psicología existencial a un método indoloro para alcanzar la autorrealización. Las personas pueden aspirar a la salud psicológica solo si se enfrentan al núcleo inconsciente de su existencia. Aunque filosóficamente estaba en la misma línea que Carl Rogers (véase el capítulo 10), May discrepaba con aquel en lo que él consideró una idea ingenua: que el mal es un fenómeno cultural. Para May (1982) los seres humanos son al mismo tiempo buenos y malos, y pueden crear culturas que conjugan bondad y maldad.

Antecedentes del existencialismo

La psicología existencial moderna tiene sus raíces en los escritos de Sören Kierkegaard (1813-1855), el filósofo y teólogo danés. Kierkegaard estaba preocupado por la tendencia a la deshumanización de las personas cada vez más acusada en las sociedades posindustriales. Kierkegaard se oponía a todo intento de considerar a las personas como simples objetos, pero al mismo tiempo rechazaba la idea de que las percepciones subjetivas son la única realidad. Kierkegaard se interesó *tanto* por la persona que vive las experiencias *como* por las experiencias de la persona. Deseaba comprender a las personas como seres pensantes, activos y con voluntad. Como lo expresó May (1967), "Kierkegaard aspiraba a vencer la dicotomía entre la razón y las emociones concentrando la atención [de las personas] en la realidad de la experiencia inmediata que subyace tanto a la subjetividad como a la objetividad" (p. 67).

Kierkegaard, como los últimos existencialistas, dio mucha importancia al equilibrio entre la *libertad* y la *responsabilidad*. Las personas alcanzan la libertad ampliando su autoconciencia y asumiendo la responsabilidad de sus propios actos. La libertad y la responsabilidad, sin embargo, provocan ansiedad. Cuando las personas perciben que, en última instancia, son responsables de su propio destino, sufren el peso de la libertad y el dolor de la responsabilidad.

Las ideas de Kierkegaard no tuvieron mucha influencia en el pensamiento filosófico durante su vida (que fue relativamente corta, pues murió con 42 años), pero la obra de dos filósofos alemanes, Friedrich Nietzsche (1844-1900) y Martin Heidegger (1899-1976), ayudó a popularizar la filosofía existencialista en el curso del siglo XX. Heidegger ejerció una influencia considerable en dos psiquiatras suizos, Ludwig Binswanger y Medard Boss. Binswanger y Boss, junto con Karl Jaspers, Victor Frankl y otros, adaptaron la filosofía existencialista a la psicoterapia.

El existencialismo también estuvo presente en la literatura del siglo XX en la obra del escritor francés Jean-Paul Sartre y el novelista franco-argelino Albert Camus, en la religión, a través de los escritos de Martin Buber, Paul Tillich y otros, y el arte, en las obras de Cézanne, Matisse y Picasso, cuyas pinturas traspasan los límites del realismo y expresan libertad de ser más que libertad de acción (May, 1981).

Después de la Segunda Guerra Mundial el existencialismo europeo en sus diversas formas se difundió por Estados Unidos y llegó a diversificarse aun más, ya que fue adoptado por un variado grupo de escritores, artistas, disidentes, pro-

fesores de universidad y estudiantes, dramaturgos, religiosos, etcétera.

¿Qué es el existencialismo?

Aunque filósofos y psicólogos interpretan el existencialismo de maneras diversas, se pueden encontrar algunos elementos comunes en la mayoría de los pensadores existencialistas. En primer lugar, la *existencia* tiene prioridad por encima de la *esencia*. La existencia significa surgir o devenir, la esencia implica una sustancia inmutable y estática. La existencia sugiere un proceso, la esencia hace referencia a un producto. La existencia se asocia con crecimiento y cambio, la esencia significa estancamiento e irreversibilidad. La civilización occidental, y en particular la ciencia, ha dado más valor a la esencia que a la existencia. Ha intentado comprender la composición básica de las cosas, incluidos los humanos. En cambio, los existencialistas afirman que la esencia de las personas es su capacidad para redefinirse a sí mismos continuamente mediante sus elecciones.

En segundo lugar, el existencialismo se oponía a la división entre sujeto y objeto. Según Kierkegaard, las personas son algo más que simples piezas de la maquinaria de una sociedad industrializada, y también son algo más que seres pensantes subjetivos que viven de manera pasiva, limitándose a especular. Para él, las personas son tanto subjetivas como objetivas y deben buscar la verdad llevando una vida activa y auténtica.

En tercer lugar, las personas buscan un significado a sus vidas. Se plantean (aunque no siempre de manera consciente) preguntas fundamentales sobre su ser: ¿quién soy?, ¿vale la pena la vida?, ¿tiene significado?, ¿cómo puedo desarrollar mi humanidad?

En cuarto lugar, los existencialistas sostienen que, en última instancia, todos somos responsables de lo que somos y lo que llegamos a ser. No podemos culpar a nuestros padres, profesores, jefes, Dios o las circunstancias. Como dijo Sartre (1957), "el hombre no es nada más que lo que hace de sí mismo. Este es el primer principio del existencialismo" (p. 15). Aunque podemos asociarnos con otras personas mediante relaciones productivas y saludables, al final, cada uno de nosotros está solo. Podemos optar por desarrollar todo nuestro potencial o evitar comprometernos y tomar decisiones, pero en última instancia, será nuestra propia decisión.

En quinto lugar, los existencialistas son fundamentalmente antiteóricos. Para ellos las teorías deshumanizan aún más a las personas y las convierten en objetos. Como indicamos en el capítulo 1, las teorías se construyen en parte para explicar fenómenos. Los existencialistas suelen oponerse a este enfoque. Las experiencias auténticas tienen preferencia por encima de las explicaciones artificiales. Cuando las experiencias se amoldan a un modelo teórico preexistente pierden su autenticidad y se disocian del individuo que las vivió.

Conceptos básicos

Antes de continuar con el concepto de humanidad de Rollo May, vamos a detenernos para estudiar dos conceptos fundamentales del existencialismo: estar y no estar en el mundo.

Estar en el mundo

Los existencialistas adoptan un enfoque fenomenológico para estudiar a la humanidad. Para ellos, el mundo en el que existimos se puede entender mejor desde la perspectiva de los propios humanos. Cuando los científicos estudian a las personas desde un sistema de referencia externo, alteran tanto a los sujetos como a su mundo existencialista. La unidad básica que forman la persona y su entorno se expresa con la palabra alemana Dasein, que significa "existir ahí". Por tanto, *Dasein* significa literalmente **estar en el mundo** y esta expresión indica una unidad entre el sujeto y el objeto, entre la persona y mundo.

Muchas personas sufren ansiedad y desesperación debido a un distanciamiento de sí mismos o del mundo. No tienen una imagen clara de sí mismos o se sienten separados de un mundo que parece distante y extraño. No tienen sentido del *Dasein*, ni sentido de unidad entre sí mismos y el mundo. Cuando las personas intentan dominar a la naturaleza, dejan de estar en contacto con el mundo natural. Cuando llegan a depender de los productos de la Revolución Industrial, se distancian aún más del cielo, la tierra y el mar. El distanciamiento del mundo incluye perder el contacto con nuestro propio cuerpo. Recordemos que Rollo May empezó a recuperarse de la tuberculosis solo cuando fue consciente de que era él quien tenía la enfermedad.

Esta sensación de aislamiento y distanciamiento del mundo la sufren no solo las personas con patologías, sino la mayoría de los individuos de las sociedades modernas. El distanciamiento es la enfermedad de nuestra época y se manifiesta en tres aspectos: (1) separación de la naturaleza, (2) ausencia de relaciones interpersonales importantes y (3) separación de nuestro sí mismo auténtico. Por tanto, las personas experimentan tres formas simultáneas de estar en el mundo, que se expresan con tres palabras del idioma alemán: Umwelt, el entorno que nos rodea, Mitwelt, nuestras relaciones con otras personas y Eigenwelt, nuestra relación con nosotros mismos.

Umwelt es el mundo de objetos y cosas, y existiría aunque las personas no tuvieran conciencia. Es el mundo de la naturaleza y las leyes naturales y engloba los impulsos biológicos, como el hambre y el sueño, y los fenómenos naturales como el nacimiento y la muerte. No podemos escapar de este entorno; debemos aprender a vivir en el mundo que nos rodea y adaptarnos a los cambios que se producen en este. La teoría de Freud, que daba mucha importancia a la biología y a los instintos, está muy ligada al *Umwelt*.

Pero no solo vivimos en contacto con este entorno. El mundo también está habitado por otras personas, que forman el *Mitwelt*. Tenemos que relacionarnos con las personas tratándolas como personas, no como objetos. Si las tratamos como objetos estaremos viviendo solo en el entorno. La diferencia entre *Umwelt* y *Mitwelt* se puede entender comparando el sexo con el amor. Si una persona usa a otra como instrumento para su satisfacción sexual, esa persona estará viviendo exclusivamente en el entorno, al menos en su relación con esa persona. Sin embargo, el amor exige un compromiso con la otra persona, el amor significa respeto por la forma de estar en el mundo de la otra persona, una aceptación incondicional de esta; pero no todas las relaciones requieren la presencia de amor. El criterio fundamental es que se respete el *Dasein* de la otra persona. Las teorías de Sullivan y Rogers, que daban mucha importancia a las relaciones interpersonales, están muy ligadas al *Mitwelt*.

Eigenwelt hace referencia a la relación de la persona consigo misma. Es un concepto poco estudiado por los teóricos de la personalidad. Vivir en este *Eigenwelt* significa ser conscientes de nosotros mismos como seres humanos y comprender quiénes somos cuando nos relacionamos con el mundo de los objetos y el mundo de las personas. ¿Qué significa esta puesta de sol para mí?, ¿de qué manera forma parte de mi vida esa otra persona?, ¿qué características me permiten amar a esa persona?, ¿cómo percibo *yo* esta experiencia?

Las personas equilibradas viven estas tres dimensiones, *Umwelt*, *Mitwelt* y *Eigenwelt* de manera simultánea (véase la figura 11.1). Se adaptan al mundo natural, se relacionan con los demás como humanos y tienen una conciencia clara de lo que estas experiencias significan para ellos (May, 1958a).

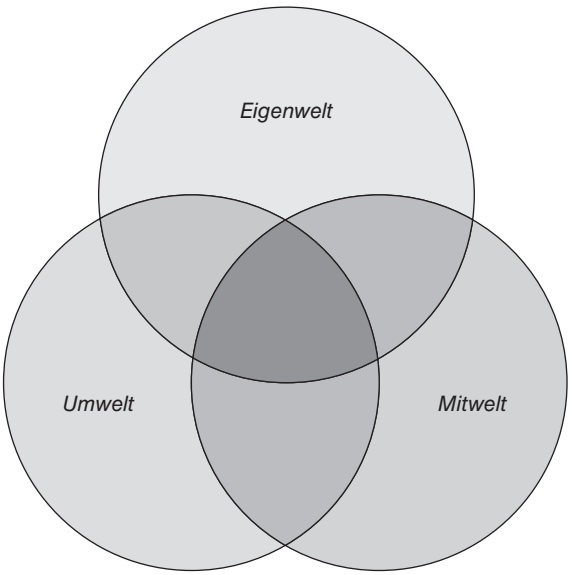


FIGURA 11.1 Las personas equilibradas viven las tres dimensiones *Umwelt*, *Mitwelt* y *Eigenwelt* de manera simultánea.

No ser

Para estar en el mundo es necesario tener conciencia de uno mismo como ser vivo. Esta conciencia, a su vez, genera el miedo a no ser; es decir, el miedo a la **nada** o al **vacío**. May (1958a) lo expresó como sigue:

> [...] para comprender lo que significa existir, es necesario comprender el hecho de que podríamos no existir, que en todo momento estamos al borde de una posible aniquilación y que nunca podemos escapar al hecho de que la muerte llegará en un momento indeterminado del futuro (pp. 47-48).

La muerte no es el único camino que lleva a la nada, pero es el más evidente. La vida se hace más esencial, más significativa, cuando nos enfrentamos a la posibilidad de morir. Casi 40 años antes de su propia muerte, May (1958a) se refirió a la muerte como "el único hecho en mi vida que no es relativo sino absoluto, y mi conciencia de ello confiere la cualidad absoluta a mi existencia y a todo lo que hago en cada momento" (p. 49).

Si no nos enfrentamos con valentía a ese vacío aceptando la muerte, experimentaremos el vacío de algún otro modo, que podría ser la adicción al alcohol o alguna otra droga, la promiscuidad sexual y otras conductas compulsivas. Este vacío también se puede expresar en forma de conformidad ciega con las expectativas de la sociedad u hostilidad generalizada que impregna todas nuestras relaciones con los demás.

El temor a la muerte o a la nada suele provocar una conducta defensiva y hace que vivamos menos intensamente de lo que podríamos vivir que si nos enfrentáramos a la cuestión de la no existencia. Como dijo May (1991), "tenemos miedo de no ser y por ello dejamos que nuestro ser se marchite" (p. 202). Evitamos tomar decisiones de manera activa; es decir, decidimos sin considerar quiénes somos y lo que queremos. Puede que intentemos evitar el miedo a la nada reduciendo nuestro nivel de autoconciencia y negando nuestra individualidad, pero estas opciones nos provocan sentimientos de desesperación y vacío. Por tanto, huimos del miedo a la nada a costa de una existencia limitada. Una alternativa más saludable es enfrentarnos a la muerte y aceptar que no ser es una parte inseparable del ser.

El caso de Philip

La psicología existencial trata sobre la lucha del individuo por superar las experiencias de la vida y desarrollarse plenamente. May (1981) describió esta lucha en un reporte sobre uno de sus pacientes, Philip, el arquitecto que presentamos en el pasaje introductorio de este capítulo. Aquí continuaremos la historia de Philip y, más adelante, usaremos sus experiencias para ilustrar los conceptos de ansiedad, intencionalidad, destino, psicopatología y psicoterapia.

Cuando Nicole le dijo a Philip que, como él ya sabía, no podría dejarlo nunca, Philip se quedó sorprendido y confundido porque él no lo sabía. Un año después, Philip se enteró de que Nicole había tenido otra aventura, pero antes de poder hablarlo con ella y romper su relación, tenía que emprender un viaje de trabajo de cinco días de duración. A su regreso, Philip pensó que tal vez podría aceptar el derecho de Nicole a tener relaciones con otros hombres. Además, Nicole lo convenció de que el otro hombre no significaba nada para ella y que solo lo quería a él.

Poco después, Nicole tuvo una tercera aventura, y se aseguró de que Philip la descubriera. De nuevo, Philip se sintió indignado y celoso. Pero de nuevo Nicole le aseguró que aquel hombre no significaba nada para ella.

Por una parte, Philip deseaba aceptar el comportamiento de Nicole, pero, por otra, se sentía traicionado por sus aventuras. Sin embargo, no parecía ser capaz de dejarla y buscar a otra mujer. Estaba paralizado; era incapaz de cambiar su relación con Nicole, pero también era incapaz de romper con ella. En aquel momento de su vida, Philip decidió hacer una terapia con Rollo May.

Ansiedad

Philip sufría ansiedad neurótica. Como otras personas con ansiedad neurótica, se comportaba de manera improductiva y autodestructiva. Aunque se sentía profundamente dolido por la conducta imprevisible y "excéntrica" de Nicole, estaba paralizado y no era capaz de romper su relación. Los actos de Nicole parecían despertar en Philip una especie de obligación hacia ella. Dado que ella obviamente lo necesitaba, él se sentía obligado a cuidarla.

Antes de que May publicara *El significado de la ansiedad* en 1950, la mayoría de las teorías sobre la ansiedad afirmaban que un alto nivel de ansiedad era síntoma de neurosis o de otras formas de psicopatología. Poco antes de publicar este libro, May había sufrido una ansiedad considerable mientras se recuperaba de la tuberculosis. Él, su primera esposa y su hijo pequeño no tenían dinero, y él no estaba seguro de que se recuperaría. En *El significado de la ansiedad*, May afirmaba que gran parte de la conducta humana está motivada por una sensación de temor y ansiedad subyacente. La incapacidad para enfrentarse a la muerte sirve de huida temporal de la ansiedad o del miedo a la nada. Pero esta huida no puede ser permanente. La muerte es algo absoluto en la vida a lo que tarde o temprano todos tenemos que enfrentarnos.

Las personas sufren **ansiedad** cuando perciben que su existencia o algo que identifican con ella podrían destruirse. May (1958a) definió la ansiedad como "el estado subjetivo del individuo que percibe que su existencia puede destruirse, que puede llegar a convertirse en 'nada'" (p. 50). En otro momento, May (1967) definió la ansiedad como la sensación de que algún valor importante está amenazado. La ansiedad, por tanto, puede surgir de la conciencia de vacío o de la sensación de amenaza de algún valor fundamental para la existencia del individuo. Aparece cuando nos enfrentamos a la cuestión de desarrollar nuestro potencial. Esta confrontación puede llevar al estancamiento y a la decadencia, pero también puede generar crecimiento y cambio.

La libertad conduce de manera inevitable a la ansiedad. La libertad no puede existir sin ansiedad, así como la ansiedad no existe sin libertad. May (1981, p. 185) citó una afirmación de Kierkegaard: "la ansiedad es el vértigo de la libertad". La ansiedad, como el vértigo, puede ser agradable o dolorosa, constructiva o destructiva. Puede proporcionarnos energía y entusiasmo, pero también puede paralizarnos e infundirnos pánico. Además, la ansiedad puede ser normal o neurótica.

Ansiedad normal

Nadie puede escapar a los efectos de la ansiedad. El crecimiento y la evolución de nuestros valores conllevan una cierta ansiedad constructiva o normal. May (1967) definió la **ansiedad normal** como aquella que "es proporcional a la amenaza, no implica represión y se puede afrontar de manera constructiva en el nivel consciente" (p. 80).

Conforme las personas crecen desde la infancia hasta la madurez, sus valores van cambiando y a cada paso experimentan ansiedad normal. "Todo crecimiento consiste en una renuncia a valores previos que genera ansiedad" (May, 1967, p. 80). La ansiedad normal también surge en momentos creativos en los que el artista, el científico o el filósofo descubren algo, de repente, que los lleva a percibir que su vida y, tal vez, la vida de muchos otros individuos, cambiarán para siempre. Por ejemplo, los científicos que presenciaron la explosión de la primera bomba atómica en Alamogordo, en Nuevo México, sintieron ansiedad normal al percibir que, a partir de ese momento, el mundo no sería igual (May, 1981).

Ansiedad neurótica

La ansiedad normal, el tipo de ansiedad que se sufre en periodos de crecimiento o amenaza de nuestros valores, está presente en todos los individuos. Puede ser constructiva siempre que sea proporcional a la amenaza. Pero la ansiedad también puede ser neurótica o enfermiza. May (1967) definió la **ansiedad neurótica** como "una reacción desproporcionada en relación con la amenaza, que conlleva represión y otras formas de conflicto intrapsíquico y está dominada por varios tipos de bloqueo de la actividad y la conciencia" (p. 80).

Mientras la ansiedad normal surge cuando sentimos que nuestros valores están siendo amenazados, la ansiedad neurótica aparece cuando esos valores se transforman en dogmas. Estar totalmente seguro de nuestras convicciones nos ofrece una seguridad temporal, pero es seguridad "lograda a costa de renunciar a la posibilidad de aprender y crecer" (May, 1967, p. 80).

La ansiedad neurótica de Philip se manifestaba claramente en su atracción por mujeres imprevisibles y "excéntricas", una atracción que empezó en su primera infancia. Durante los dos primeros años de su vida, su mundo estuvo habitado básicamente por otras dos personas: su madre y una hermana dos años mayor que él. Su madre era un caso límite de esquizofrenia que trataba a Philip alternativamente con cariño y crueldad. Su hermana era esquizofrénica y más adelante estuvo internada en un hospital psiquiátrico. De este modo, Philip pronto aprendería que necesitaba estar con una mujer, pero que también debía salvarla. "Por tanto, era fácil comprender que Philip no sería libre en la vida, sino que tendría que estar continuamente alerta" (May, 1981, p. 30).

La ansiedad neurótica de Philip bloqueaba cualquier actitud nueva o satisfactoria hacia Nicole. Su conducta parecía ser una recapitulación de las conductas de la infancia con su madre y su hermana.

Culpa

La ansiedad surge cuando las personas se enfrentan al problema de desarrollar su potencial. La **culpa** surge cuando las personas niegan su potencial, no perciben correctamente las necesidades de los demás o no son conscientes de su dependencia del mundo natural (May, 1958a). Igual que May utilizó el término "ansiedad" para referirse a varias cuestiones relacionadas con el concepto de estar en el mundo de uno mismo, también empleó el concepto de culpa. En este sentido, tanto la ansiedad como la culpa son *ontológicas*; es decir, se refieren a la naturaleza del ser y no a los sentimientos generados por situaciones o transgresiones específicas.

En total, May (1958a) reconoció tres formas de culpa ontológica, cada una de las cuales corresponde a uno de los tres modos de estar en el mundo; es decir, *Umwelt, Mitwelt* y *Eigenwelt*. Para comprender la forma de culpa que corresponde al *Umwelt*, recordemos que la culpa ontológica no tiene por qué derivarse de los actos o la pasividad propios; puede proceder de una falta de conciencia del estar en el mundo. Conforme la civilización avanza en el aspecto tecnológico, las personas se separan cada vez más de la naturaleza; es decir, del *Umwelt*. Este distanciamiento conduce a una forma de culpa ontológica que está muy extendida en las sociedades "avanzadas", donde las personas viven en hogares con climatizadores, usan medios de transporte motorizados y consumen alimentos recolectados y preparados por otros. Esta dependencia de los demás para estas y otras necesidades, sin criterio alguno, contribuye a la primera forma de culpa ontológica. Como este tipo de culpa procede de nuestra separación de la naturaleza, May (1958a) también se refirió a ella como culpa de la separación, un concepto similar a la noción del dilema humano de Fromm (véase el capítulo 7).

La segunda forma de culpa procede de nuestra incapacidad para percibir correctamente el mundo de los demás (*Mitwelt*). Solo podemos percibir a los demás a través de nuestros ojos y nunca podemos delimitar perfectamente sus necesidades. Por tanto, cometemos una agresión contra su verdadera identidad. Como no podemos prever las necesidades de los demás de manera infalible, nos sentimos ineptos en nuestras relaciones con ellos. Esto nos lleva a un estado de culpa omnipresente, que todos experimentamos en cierta medida. May (1958a) escribió que "no es una cuestión de fracaso moral [...] es la consecuencia ineludible del hecho de que cada uno de nosotros es una individualidad independiente y no tiene más remedio que ver el mundo por sus propios ojos" (p. 54).

La tercera forma de culpa ontológica está asociada con la negación de nuestro potencial o con la imposibilidad de desarrollarlo. Por tanto, esta culpa se deriva de la relación con nuestro sí mismo (*Eigenwelt*). Esta forma de culpa también es universal, porque ninguno de nosotros puede desarrollar plenamente todo su potencial. Este tercer tipo de culpa recuerda el *complejo de Jonás* de Maslow, que es el miedo a nuestra propia grandeza (véase el capítulo 9).

Al igual que la ansiedad, la culpa ontológica puede afectar de manera positiva o negativa a nuestra personalidad. Podemos utilizarla para desarrollar un sentido de la humildad saludable, para mejorar nuestras relaciones con los demás y para aprovechar nuestro potencial de manera creativa. Sin embargo, cuando nos negamos a aceptar la culpa ontológica, esta se hace neurótica o enfermiza. La culpa neurótica, como la ansiedad neurótica, provoca síntomas improductivos como impotencia sexual, depresión, crueldad hacia los demás o incapacidad para tomar decisiones.

Intencionalidad

La capacidad para tomar decisiones implica una cierta estructura subyacente sobre la que se basa la decisión. La estructura que da significado a la experiencia y permite a las personas tomar decisiones sobre el futuro se llama **intencionalidad** (May, 1969b). Sin intencionalidad, las personas no podrían ni tomar decisiones ni actuar conforme a ellas. Actuar implica intencionalidad, así como la intencionalidad implica un acto: ambos son inseparables.

May usó el término "intencionalidad" para llenar el vacío entre sujeto y objeto. La intencionalidad es "la estructura de significado que hace posible para nosotros, que somos los sujetos, ver y comprender el mundo externo, que es objetivo. Con la intencionalidad, se vence en parte la dicotomía entre sujeto y objeto" (May, 1969b, p. 225).

Para ilustrar que la intencionalidad llena, en parte, el vacío entre sujeto y objeto, May (1969b) utilizó un ejemplo sencillo de un hombre (el sujeto) sentado en su escritorio observando un trozo de papel (el objeto). El hombre puede escribir sobre el papel, hacer con él un avión para su nieto o

hacer un dibujo de él. En los tres casos, el sujeto (hombre) y el objeto (papel) son los mismos, pero los actos del hombre dependen de sus intenciones y del significado que da a su experiencia. Ese significado está en función de él mismo (el sujeto) y su entorno (el objeto).

A veces la intencionalidad es inconsciente. Por ejemplo, cuando Philip sentía la obligación de cuidar de Nicole pese a su conducta imprevisible y "excéntrica", no percibía la conexión entre sus actos y sus experiencias con una madre imprevisible y una hermana "excéntrica". Estaba atrapado en su idea inconsciente de que a las mujeres imprevisibles y "excéntricas" se las debe cuidar, y esta intencionalidad le impedía descubrir maneras distintas de relacionarse con Nicole.

Cuidado, amor y voluntad

Philip tenía experiencia cuidando de otras personas, sobre todo mujeres. A Nicole le había proporcionado un "empleo" en su empresa que le permitía trabajar desde casa y ganar lo suficiente para vivir. Además, después de acabar su aventura con Craig y abandonar sus planes "absurdos" de trasladarse a otra parte del país, Philip le dio una importante suma de dinero. Antes de eso ya se había sentido obligado a cuidar de sus dos esposas y, antes de ello, de su madre y su hermana.

Pese a esta tendencia de Philip a cuidar de las mujeres, en realidad nunca había aprendido a hacerlo. Cuidar de alguien significa reconocer a esa persona como ser humano, identificarse con el dolor o la alegría, la culpa o la pena de esa persona. El cuidado es un proceso activo, lo contrario de la apatía. "El cuidado es un estado en el que hay algo que *nos importa*" (May, 1969b, p. 289).

El cuidado no es lo mismo que el amor, pero es la fuente del amor. Amar significa cuidar, reconocer la humanidad de la otra persona, valorar de manera activa el desarrollo de esa persona. May (1953) definió el **amor** como "disfrutar de la presencia de la otra persona y afirmar el valor y el desarrollo [de esa persona] tanto como los propios" (p. 206); sin cuidado no puede haber amor, solo sentimentalismo vacío o excitación sexual transitoria. El cuidado es también una fuente de voluntad.

May (1969b) definió la **voluntad** como "la capacidad para organizarse a sí mismo de tal modo que se pueda producir un avance en una cierta dirección o hacia un cierto objetivo" (p. 218). La diferencia entre voluntad y deseo la explicó como sigue:

> [...] la voluntad requiere autoconciencia, el deseo no. La voluntad implica un cierto margen de elección, el deseo no. El deseo proporciona el contenido, la imaginación, el juego, la novedad y la riqueza a la voluntad. La voluntad proporciona la autonomía y la madurez al deseo. La voluntad protege al deseo, le permite seguir adelante sin correr riesgos demasiado grandes (p. 218).

La unión del amor y la voluntad

May afirmaba (1969b) que la sociedad moderna sufre una división enfermiza entre el amor y la voluntad. El amor se asocia con el sexo, mientras que la voluntad se asocia con una voluntad de poder. Ninguno de los conceptos capta el verdadero significado de estos dos términos. Cuando el amor se considera solo sexo, se convierte en algo temporal y carente de compromiso: no hay voluntad, solo deseo. Cuando la voluntad se considera de poder, se convierte en una tendencia egoísta y carente de pasión: no hay cuidado, solo manipulación.

La separación entre el amor y la voluntad tiene una explicación biológica. Cuando los niños vienen al mundo, forman una unidad con el universo (*Umwelt*), su madre (*Mitwelt*) y ellos mismos (*Eigenwelt*). "Nuestras necesidades quedan satisfechas sin esfuerzos autoconscientes por nuestra parte, como en el aspecto biológico, con la alimentación del pecho de la madre. Esta es la primera libertad, el primer 'sí'" (May, 1969b, p. 284).

Más adelante, cuando la voluntad empieza a desarrollarse, se manifiesta en forma de oposición, el primer "no". A la feliz existencia de la niñez se opone ahora la obstinación de la última infancia. Este "no" no se debe considerar una afirmación en contra de los padres sino más bien una afirmación positiva de uno mismo. Lamentablemente, los padres, suelen interpretar de manera negativa este "no" y por ello ahogan la autoafirmación del niño. Como consecuencia de ello, los niños aprenden a separar la voluntad del amor del que habían disfrutado antes.

Nuestra tarea, según May (1969b, 1990c), consiste en unificar el amor y la voluntad. Esta tarea no es fácil, pero es posible. Ni el amor dichoso ni la voluntad egoísta desempeñan un papel en la unificación del amor y la voluntad. Para la persona madura, amor y voluntad significan tender la mano a otra persona. Los dos implican cuidado, requieren una elección, conllevan una actuación y exigen una cierta responsabilidad.

Formas de amor

May (1969b) identificó cuatro tipos de amor en la tradición occidental: sexo, eros, filia y ágape.

Sexo

El sexo es una función biológica que se puede satisfacer mediante el acto sexual u otra forma de liberación de tensión sexual. Aunque en las sociedades occidentales modernas se ha degradado, "sigue simbolizando la procreación, el impulso que perpetúa la raza, la fuente del placer más intenso para

el ser humano y, al mismo tiempo, su ansiedad más dominante" (May, 1969b, p. 38).

May afirmaba que en la antigüedad el sexo era una necesidad natural, como comer o dormir. En los tiempos modernos, en cambio, el sexo se ha convertido en un problema. En la época victoriana, las sociedades occidentales solían negar los instintos sexuales, y el sexo no era un tema de conversación entre personas educadas. Después, en la década de 1920, hubo una rebelión contra esta represión sexual y, de repente, el sexo formó parte del dominio público, y las sociedades occidentales empezaron a preocuparse por él. May (1969b) señaló que la sociedad pasó de un periodo en que el sexo estaba cargado de sentimientos de culpa y ansiedad, a una época en la que no practicarlo provocaba culpa y ansiedad.

Eros

En Estados Unidos, el sexo se confunde a menudo con el eros. El sexo es una necesidad fisiológica que busca gratificación mediante la liberación de tensión. El **eros** es un deseo psicológico que busca la procreación o la creación mediante la unión duradera con la persona amada. Eros significa hacer el amor, sexo significa manipular órganos. El eros es el deseo de establecer una unión perdurable, el sexo es el deseo de experimentar placer. El eros "aviva la imaginación humana y trasciende siempre a todas las técnicas, riéndose de los manuales y orbitando alegremente sobre nuestras normas mecánicas" (May, 1969b, p. 74).

El eros se construye sobre la base del cuidado y el cariño y busca establecer una unión duradera con otra persona, de tal modo que los dos miembros de la pareja experimenten placer y pasión y que la experiencia les permita crecer. Dado que la especie humana no sobreviviría sin el deseo de una unión perdurable, el eros se puede considerar la salvación del sexo.

Filia

El eros, la salvación del sexo, se construye sobre la base de la **filia**, una amistad no sexual entre dos personas. La filia requiere tiempo para crecer, desarrollarse y echar raíces. Ejemplos de filia serían el amor que crece poco a poco entre hermanos o entre amigos de toda la vida. "La filia no exige que hagamos nada por la persona amada salvo aceptarla, estar con ella y disfrutar de ella. Es la amistad en su forma más simple, más directa" (May, 1969a, p. 31).

Harry Stack Sullivan dio mucha importancia a la preadolescencia, la etapa de desarrollo caracterizada por la necesidad de un amigo, alguien que se parezca a uno mismo. Según Sullivan, la amistad o filia es un requisito necesario para tener relaciones eróticas saludables en la adolescencia. May, que estuvo en contacto con Sullivan en el William Alanson White Institute, estaba de acuerdo en que la filia hace posible el eros. El desarrollo gradual de una amistad verdadera es un requisito previo para la unión duradera entre dos personas.

Ágape

Igual que el eros depende de la filia, la filia necesita del **ágape**. May (1969b) definió el ágape como "estima hacia los demás, preocupación por el bienestar del otro más allá del beneficio que uno pueda obtener de él, amor desinteresado, como el amor de Dios por el hombre" (p. 319).

El ágape es amor altruista; es un tipo de amor espiritual que entraña el riesgo de hacer el papel de Dios. No depende de la conducta o las características de la otra persona. En este sentido, es inmerecido e incondicional.

En resumen, las relaciones equilibradas entre adultos reúnen las cuatro formas de amor. Se basan en la satisfacción sexual, un deseo de unión duradera, amistad verdadera y una preocupación desinteresada por el bienestar de la otra persona. Lamentablemente este amor verdadero es muy difícil. Requiere autoafirmación y seguridad en uno mismo. "Al mismo tiempo, requiere ternura, afirmación del otro, disminución de la rivalidad tanto como sea posible, a veces autonegación por el interés de la persona amada, y las antiquísimas virtudes de la bondad y el perdón" (May, 1981, p. 147).

Libertad y destino

Para lograr una combinación de las cuatro formas de amor se necesita autoafirmación y afirmación de la otra persona. También necesitamos asumir nuestra propia *libertad* y enfrentarnos a nuestro propio *destino*. Los individuos sanos son capaces de aceptar su libertad y hacer frente a su destino.

Definición de libertad

En una primera definición, May (1967) afirmó que "la libertad es la capacidad del individuo para *saber que está determinado a hacer algo*" (p. 175). La palabra "determinado" en esta definición es sinónimo de lo que May (1981), más adelante, llamaría *destino*. La libertad, por tanto, surge cuando conocemos nuestro destino, cuando sabemos que la muerte es posible en cualquier momento, que somos hombre o mujer, que tenemos debilidades intrínsecas, que las experiencias de la primera infancia nos predisponen a ciertos patrones de conducta.

La libertad es la posibilidad de cambiar, aunque no sepamos cómo serán esos cambios. La libertad "implica ser capaz de *albergar diferentes posibilidades en nuestra mente aunque en el momento no esté claro de qué manera debemos actuar*" (May, 1981, pp. 10-11). Esta condición suele provocar un aumento de ansiedad, pero es ansiedad normal, el tipo de ansiedad que las personas sanas pueden asumir y manejar.

Formas de libertad

May (1981) identificó dos formas de libertad: la libertad de acción y la libertad de ser. La primera es la *libertad existencial*; la segunda, la *libertad esencial*.

Libertad existencial

La **libertad existencial** no debe confundirse con la filosofía existencialista; es la libertad de acción. Actualmente la mayoría de los adultos de clase media en el mundo occidental disfrutan de grandes dosis de libertad existencial. Son libres para viajar dentro de sus países, para elegir a sus colegas, para votar por sus gobernantes, etc. A una escala más trivial, son libres para empujar el carrito de la compra en el supermercado y escoger entre cientos de productos. La libertad existencial, por tanto, es la libertad para actuar según las propias decisiones.

Libertad esencial

La libertad de acción no garantiza la **libertad esencial**; es decir, la libertad de ser. De hecho, la libertad existencial a menudo hace más difícil la libertad esencial. Por ejemplo, los detenidos en campos de concentración suelen hablar con entusiasmo de su "libertad interior", pese a tener una libertad existencial muy limitada. Por tanto, la reclusión física o la negación de la libertad parecen permitir a las personas enfrentarse a su destino y alcanzar la libertad de ser. En 1981, May (1981, p. 60) se preguntaba: "¿Buscamos la libertad esencial solo cuando nuestra vida cotidiana es alterada?". La respuesta del propio May a esta pregunta fue negativa. No es necesario estar encarcelado para conseguir la libertad esencial o libertad de ser. El destino es nuestra cárcel, el campo de concentración que hace que estemos menos preocupados por la libertad de acción y más preocupados por la libertad esencial.

> Comprometernos con nuestro destino, que es lo mismo que planificar nuestra vida, ¿no implica reclusión, seriedad, crueldad, actos que nos obligan a mirar más allá de los límites de nuestra vida cotidiana? ¿No es la realidad ineludible de la muerte [...] nuestro campo de concentración? ¿No basta la certeza de que la vida es, al mismo tiempo, regocijo y cautiverio para impulsarnos a considerar el aspecto más profundo de nuestro ser? (May, 1981, p. 61).

¿Qué es el destino?

May (1981) definió el destino como "*el objetivo del universo expresado en el objetivo de cada uno de nosotros*" (p. 90). Nuestro destino final es la muerte, pero, a menor escala, nuestro destino engloba otros rasgos biológicos como la inteligencia, el género, la constitución física y la fuerza, y la predisposición genética a contraer ciertas enfermedades. Además, los factores psicológicos y culturales influyen también en nuestro destino.

El destino no significa que estemos predestinados o condenados de antemano. Es nuestra meta, nuestro fin, nuestro objetivo. Dentro de los límites de nuestro destino, tenemos la posibilidad de elegir, lo que nos permite hacer frente a este destino y cuestionarlo. Sin embargo, no admite todos los cambios posibles. No podemos tener éxito en todos los trabajos, superar todas las enfermedades, disfrutar de una relación satisfactoria con todo el mundo. No podemos borrar nuestro destino, "pero podemos elegir cómo reaccionaremos, cómo desarrollaremos nuestro talento" (May, 1981, p. 89).

May sugirió que la libertad y el destino, como el amor y el odio o la vida y la muerte, no son tendencias opuestas, sino más bien una paradoja normal de la vida. "La paradoja reside en que la libertad debe su vitalidad al destino, y el destino debe su importancia a la libertad" (May, 1981, p. 17). La libertad y el destino están por tanto relacionados entre sí inexorablemente: la primera no puede existir sin el segundo. Libertad sin destino es libertinaje rebelde. Irónicamente, el libertinaje conduce a la anarquía y, en última instancia, a la desaparición de la libertad. Sin destino, por tanto, no tenemos libertad y sin libertad nuestro destino carece de sentido.

La libertad y el destino se generan mutuamente. Si cuestionamos nuestro destino, alcanzamos la libertad, y cuando alcanzamos la libertad, presionamos los límites del destino.

El destino de Philip

Cuando Philip, el arquitecto bloqueado por su relación con Nicole, empezó la terapia con Rollo May, estaba paralizado porque se negaba a aceptar su destino. No veía la relación entre su modo de relacionarse con las mujeres en la edad adulta y sus estrategias de la infancia para salir adelante en un mundo imprevisible y "disparatado". Su destino, sin embargo, no estaba prefijado por esas experiencias de la infancia. Philip, como las demás personas, tenía libertad para cambiar su destino, pero primero tenía que reconocer sus limitaciones biológicas, sociales y psicológicas, y después adquirir el valor necesario para tomar decisiones dentro de esos límites.

A Philip le faltaban el conocimiento y el valor para hacer frente a su destino. Hasta el momento en que empezó la terapia, había tratado de contrarrestar su destino, de negarlo de manera consciente. "Había estado buscando a alguien que compensara el hecho de haber nacido en un mundo poco favorable consistente en una madre con trastornos psicológicos y una hermana esquizofrénica, un destino que él no había escogido en absoluto" (May, 1981, p. 88). La negación de su destino le provocaba resentimiento y confusión. Su incapacidad o desgana para enfrentarse a su destino lo desposeía de su libertad personal y lo mantenía atado a su madre.

Philip trataba a sus esposas y a Nicole del mismo modo que trató a su madre y su hermana. No se atrevía a mostrar su miedo a las mujeres, y, a cambio, adoptaba una actitud amable aunque algo posesiva y protectora hacia ellas. May (1981) insistía en que "la libertad de cada uno de nosotros es proporcional al grado en que nos enfrentamos a nuestro destino y vivimos relacionados a este" (p. 89). Tras varias semanas de psicoterapia, Philip pudo dejar de culpar a su madre por no haber hecho lo que él pensaba que debía haber hecho. Cuando percibió todas las cosas positivas que ella *había hecho* por él, empezó a cambiar su actitud hacia ella. Los hechos objetivos de su infancia no habían cambiado, pero sus percepciones subjetivas sí. En el momento en que Philip asumió su destino, empezó a ser capaz de expresar su temor, a sentirse menos atrapado en su relación con Nicole y a ser más consciente de sus posibilidades. En otras palabras, alcanzó la libertad de ser.

La fuerza del mito

Durante muchos años, May se interesó por la fuerte influencia de los **mitos** en los individuos y las culturas, un interés que culminaría con su libro *La necesidad del mito* (1991). May sostenía que los individuos de la civilización occidental tienen una necesidad imperiosa de recurrir a los mitos. A falta de mitos en los que creer, las personas han recurrido a los cultos religiosos, la drogadicción y la cultura popular en un intento vano de dar significado a sus vidas. Los mitos no son falsedades, sino sistemas de creencias conscientes e inconscientes que ofrecen explicaciones para los problemas personales y sociales. May (1991) comparó los mitos con las vigas de una casa, que no se ven desde fuera, pero mantienen el edificio y lo hacen habitable.

Desde tiempos remotos y en diversas civilizaciones, las personas han dado sentido a su vida gracias a los mitos de su cultura. Los mitos son historias que dan cohesión a una sociedad, "son fundamentales para mantener viva nuestra alma y dar un nuevo significado a nuestra vida en un mundo difícil y a menudo sin sentido" (May, 1991, p. 20).

El mito de Edipo tiene significado para las personas aun hoy, porque trata con crisis existenciales comunes para todos.

Según May, las personas se comunican entre sí en dos niveles. El primero es el lenguaje racional, y en este nivel la verdad prevalece por encima de las personas que se comunican. El segundo es el lenguaje de los mitos, y en este nivel la experiencia humana en su conjunto es más importante que la precisión empírica de la comunicación. Las personas utilizan los mitos y símbolos para trascender a las circunstancias inmediatas concretas, para ampliar su autoconciencia y para buscar su identidad.

May (1990a, 1991) afirmaba que la historia de Edipo es un mito de gran importancia en nuestra cultura porque contiene elementos de las crisis existencialistas comunes a todos nosotros. Estas crisis son (1) el nacimiento, (2) la separación de los padres y el hogar, (3) la unión sexual con uno de los progenitores y la hostilidad hacia el otro, (4) la afirmación de nuestra independencia y la búsqueda de identidad y (5) la muerte. El mito de Edipo tiene un significado para las personas porque contiene estas cinco crisis. Como Edipo, las personas son separadas de sus padres y sienten la necesidad de conocerse a sí mismas. Sin embargo, la lucha de las personas por encontrar su propia identidad no es fácil y puede llegar a generar una tragedia, como le sucedió a Edipo cuando se empeñó en conocer la verdad sobre sus orígenes. Al enterarse de que había matado a su padre y se había casado con su madre, Edipo se sacó los ojos, privándose a sí mismo de la capacidad de ver; es decir, de ser consciente.

Pero la historia de Edipo no acaba con la negación de la conciencia. En este punto de la trilogía de Sófocles, Edipo vuelve al exilio, lo que para May simboliza el aislamiento y ostracismo de las personas. A edad avanzada Edipo reflexiona sobre su trágico sufrimiento y acepta la responsabilidad de haber matado a su padre y haberse casado con su madre. Estas meditaciones le procuran paz, conciencia y capacidad para aceptar la muerte. Los temas fundamentales en la vida de Edipo, el nacimiento, el exilio y la separación, la identidad, el incesto y el parricidio, la represión de la culpa, y por último, la reflexión consciente y la muerte, conmueven a todo el mundo y convierten al mito en una potente fuerza curativa en la vida de las personas.

El concepto de mito de May es comparable con la noción de inconsciente colectivo de Carl Jung, en tanto que los mitos son patrones arquetípicos en la experiencia humana, vías que conducen a imágenes universales que subyacen a las experiencias individuales (véase el capítulo 4). Y como arquetipos, los mitos pueden contribuir al crecimiento psicológico, si las personas los adoptan y les permiten revelar una nueva realidad. Lamentablemente, muchas personas niegan estos mitos universales y de este modo corren el riesgo de sufrir distanciamiento, apatía y vacío, los elementos principales de la psicopatología.

Psicopatología

Según May, el malestar de nuestra época se debe a la apatía y al vacío, y no a la ansiedad y la culpa. Cuando las personas niegan su destino o abandonan sus mitos, pierden su objetivo de ser y su rumbo. Sin un objetivo, las personas enferman y adoptan distintos comportamientos contraproducentes y autodestructivos.

Muchas personas en las sociedades occidentales actuales se sienten distantes del mundo (*Umwelt*), de los demás (*Mitwelt*) y, sobre todo, de sí mismos (*Eigenwelt*). Se sienten indefensos para prevenir los desastres naturales, para frenar la industrialización o para establecer contacto con otros seres humanos. Se sienten insignificantes en un mundo que deshumaniza cada vez más al individuo. Esta sensación provoca *apatía* y un estado de conciencia limitada (May, 1967).

Para May la psicopatología es una falta de comunicación, una incapacidad para conocer a los demás y compartir nuestra vida con ellos. Los individuos con trastornos psicológicos niegan su destino y, por tanto, pierden su libertad. Desarrollan diversos síntomas neuróticos que no están orientados a recuperar su libertad, sino a renunciar a ella. Los síntomas estrechan el mundo fenomenológico de la persona hasta dejarlo de un tamaño más fácil de manejar. La persona compulsiva adopta una rutina invariable en la que no es necesario tomar decisiones.

Los síntomas pueden ser temporales, como una jaqueca producida por el estrés, o relativamente permanentes, como cuando las experiencias de la primera infancia generan apatía y vacío. La psicopatología de Philip estaba ligada a experiencias previas con una madre con trastornos psicológicos y una hermana esquizofrénica. Estas experiencias no fueron la única causa de su patología, pero sí provocaron la adaptación de Philip a su mundo mediante la represión del miedo, la apatía, y una conducta orientada a ser un "buen chico". Los síntomas neuróticos, por tanto, no son una falta de adaptación, sino más bien un ajuste adecuado y necesario que permite proteger nuestro *Dasein*. El comportamiento de Philip con sus dos esposas y Nicole era una negación de su libertad y un intento autodestructivo de huir de su destino.

Psicoterapia

A diferencia de Freud, Adler, Rogers y otros teóricos de la personalidad de orientación clínica, May no fundó una escuela de psicoterapia con fervientes seguidores y técnicas identificables; sin embargo, escribió ampliamente sobre el tema, rechazando la idea de que la psicoterapia reduciría la ansiedad y aliviaría los sentimientos de culpa. En cambio, sugirió que la psicoterapia haría a las personas más humanas; es decir, les ayudaría a ampliar su conciencia y les permitiría llegar a una posición más favorable para la toma de decisiones (M. H. Hall, 1967). Estas decisiones conducirían al desarrollo paralelo de la libertad y la responsabilidad.

May afirmaba que el objetivo de la psicoterapia es hacer libres a las personas y argumentó que los terapeutas que se concentran en los síntomas del paciente se pierden la parte más importante del conjunto. Los síntomas neuróticos son simplemente formas de huir de la libertad y una señal de que los pacientes no están desarrollando todo su potencial. Cuando los pacientes se sienten más libres, más humanos, sus síntomas neuróticos suelen desaparecer, la ansiedad neurótica da paso a la ansiedad normal, y la culpa neurótica es sustituida por la culpa normal. Pero estos logros son solo secundarios y no constituyen el objetivo fundamental de la terapia. May insistió en que la psicoterapia debe ayudar a las personas a vivir su existencia, y que el alivio de los síntomas es solo un efecto derivado de esta experiencia.

¿Cómo puede ayudar el terapeuta a los pacientes para que lleguen a ser seres humanos libres y responsables? May no dio muchas instrucciones específicas al respecto. Los terapeutas existencialistas no tienen un conjunto de técnicas o métodos específicos aplicables a todos los pacientes, pero pueden ofrecerse a sí mismos, ofrecer su propia humanidad. Deben establecer una relación mutua (*Mitwelt*) que permita a los pacientes ser más conscientes de sí mismos y vivir más plenamente en su propio mundo (*Eigenwelt*). Este enfoque significa exigir a los pacientes que se enfrenten a su destino, a sentir desesperación, ansiedad y culpa. Pero también significa establecer un encuentro directo en el que terapeuta y paciente se consideran sujetos más que objetos. En una relación directa, el terapeuta muestra empatía hacia las experiencias del paciente y está abierto a su mundo subjetivo.

May (1991) describió también a la terapia como un proceso que era en parte religioso, en parte científico, y en parte amistoso. Esta amistad, sin embargo, no es una relación social normal, y exige al terapeuta enfrentarse y desafiar al paciente. Según May, la propia relación es terapéutica, y sus efectos transformadores son independientes de lo que puedan decir los terapeutas o la orientación teórica que puedan adoptar.

> *Nuestra tarea es hacer de guía, amigo e intérprete de las personas en el camino que transcurre por sus infiernos y purgatorios personales*. En concreto, nuestra tarea es ayudar a los pacientes a llegar al punto donde puedan decidir si desean seguir siendo víctimas [...] o si optan por dejar este estado y se aventuran en el purgatorio con la esperanza de encontrar algún paraíso. Hacia el final, como es lógico, a los pacientes les suele asustar la posibilidad de decidir libremente por sí mismos si desean correr el riesgo de continuar la búsqueda que valientemente iniciaron (May, 1991, p. 165).

En el aspecto filosófico, May sostenía muchas de las afirmaciones de Carl Rogers (véase el capítulo 10). Para ambos era fundamental la noción de terapia como encuentro humano; es decir, una relación directa que pueda facilitar el crecimiento interior tanto del paciente como del terapeuta.

En la práctica, sin embargo, May era mucho más proclive a plantear preguntas, a profundizar en la primera infancia del paciente, y a sugerir posibles significados de su comportamiento actual.

Por ejemplo, May explicaría a Philip que su relación con Nicole era un intento de aferrarse a su madre. Rogers habría rechazado esta técnica porque procedía de un marco de referencia externo (el del terapeuta). May, en cambio, afirmaba que este tipo de interpretaciones puede ser un modo eficaz de confrontar a los pacientes con información que han estado ocultándose a sí mismos.

Otra técnica que May usó con Philip fue sugerirle que mantuviera una conversación imaginaria con su madre ausente. En esta conversación, Philip hablaba por sí mismo y por su madre. Cuando hablaba como si fuera su madre, por primera vez fue capaz de mostrar empatía hacia ella, de considerar a Philip desde la perspectiva de la madre. Al hablar en nombre de su madre, decía que estaba muy orgullosa de él y que él siempre había sido su hijo preferido. Al hablar por sí mismo, le decía a su madre que apreciaba su valor y recordaba un incidente en el que la madre le salvaba la vista. Cuando Philip terminaba esta conversación imaginaria, decía: "Jamás habría pensado que estas palabras pudieran salir de mí" (May, 1981, p. 39).

May también pidió a Philip que llevara una foto de cuando era pequeño. Entonces Philip mantuvo una conversación imaginaria con "el pequeño Philip". En el curso de la conversación, "el pequeño Philip" explicaba que había conseguido vencer el problema que más había preocupado al Philip adulto, en concreto, el miedo al abandono. "El pequeño Philip" se convirtió en el compañero de Philip y lo ayudó a superar su soledad y a aliviar los celos que le inspiraba Nicole.

Al final de la terapia Philip no era una persona nueva, pero logró ser más consciente de una parte de sí mismo que siempre había estado ahí pero que él había ignorado. La conciencia de sus nuevas posibilidades le permitió avanzar hacia la libertad personal. Para Philip, el final de la terapia fue el comienzo de "la unificación con ese sí mismo anterior que tuvo que encerrar en una mazmorra para poder sobrevivir cuando su vida estaba llena de amenazas" (May, 1981, p. 41).

Investigación relacionada

La teoría existencialista de Rollo May ha tenido una cierta influencia como método de psicoterapia, pero ha suscitado muy poca investigación empírica directa. Este hecho está relacionado sin duda con la actitud crítica que May adoptó hacia las mediciones objetivas y cuantitativas. Las teorías que hacen hincapié en la relación entre sujeto y objeto y la singularidad de los individuos tienen pocas probabilidades de generar investigación empírica con diseños experimentales o cuestionarios. May sostenía que la ciencia moderna es demasiado racionalista y objetiva, y que se precisa una nueva ciencia para comprender a la persona en su conjunto.

Un tema que ha generado investigación empírica es la ansiedad existencial. May (1967) definió la ansiedad como "el temor provocado por la amenaza de algún valor que el individuo considera fundamental para su existencia" (p. 72). Cuando ciertos hechos amenazan nuestra existencia física o psicológica, sufrimos la ansiedad existencial, y la amenaza más fuerte a nuestra existencia es la muerte. En efecto, May y Yalom (1989) sostenían que "una tarea fundamental para nuestro desarrollo es superar el miedo a la desaparición" (p. 367). En cierto sentido, la vida es el proceso de enfrentarse a la muerte.

La perspectiva existencialista del estudio del miedo y la muerte está presente en el manejo del miedo, una rama experimental moderna de la psicología existencial. El psiquiatra estadounidense Ernest Becker se inspiró en Kierkegaard y Otto Rank para tender un puente conceptual entre la psicología existencial y la teoría de manejo del miedo. Un argumento básico para esta rama del existencialismo (y para escritores como Camus y Sartre) es que la motivación principal de los humanos es el miedo a la muerte. Además, para muchos de estos pensadores, la creatividad, la cultura y los objetivos del hombre son formas de defensa inconsciente contra su mortalidad. La obra de Becker, en particular, ha sido una fuente de inspiración importante para los teóricos del manejo del miedo.

Prominencia de la muerte y negación de nuestra naturaleza animal

La teoría del manejo del miedo ha partido de este supuesto básico y lo ha comprobado realizando algunos de los estudios experimentales más ingeniosos y mejor diseñados de la psicología social y la psicología de la personalidad.

Aunque los humanos forman parte del reino animal y, por tanto, son mortales, su conocimiento del mundo y su conciencia de ello los hace únicos. Durante mucho tiempo, los humanos han pensado que son algo más que cuerpos, que tienen un alma, un espíritu, una mente.

A lo largo de los siglos, los humanos han aprendido a renegar de su sí mismo corporal. Por ejemplo, las funciones corporales siguen estando entre las normas sociales más prohibidas y sancionadas. Una persona culturizada consigue dominar la naturaleza biológica del ser humano. Según los teóricos del manejo del miedo, la clave de la negación de nuestra naturaleza corporal y animal está en el temor existencial a la muerte y la decadencia de nuestros cuerpos. Como lo formularon Sheldon Solomon y sus colegas, "los humanos no podrían funcionar de manera equilibrada si no creyeran que son intrínsecamente más importantes que los monos, los lagartos o las alubias" (Solomon, Greenberg y Pyszczynski, 1991, p. 91).

Jamie Goldenberg y colegas (2001) realizaron un estudio para investigar en qué medida el aumento de la mortalidad conduciría a una mayor negación de nuestra naturaleza

animal. En concreto, su razonamiento fue: "las culturas fomentan las normas para diferenciar a los humanos de los animales porque esta distinción cumple la importante función psicológica de protegerlos de la inquietud profundamente arraigada de la mortalidad" (Goldenberg, Pyszczynski, Greenberg, Solomon, Kluck y Cornwell, 2001, p. 427). Desde este punto de vista, la cultura es el mecanismo que permite regular la conciencia de la muerte. En concreto, las distintas culturas (con sus normas religiosas, políticas y sociales), y la autoestima, cumplen la función de defendernos de la idea de la muerte, de tal modo que, cuando la muerte se hace más prominente debido a alguna catástrofe o a la muerte de un ser querido, las personas tienden a aferrarse aun más a su cultura y a reforzar su autoestima. Podrían, por ejemplo, avivar su nacionalismo, obstinarse con las costumbres de su grupo o desear castigar con más dureza a quienes violan las costumbres y las leyes. Además, con la emoción de la indignación, percibimos más claramente las defensas culturales contra nuestra naturaleza animal. Todo aquello que nos recuerde nuestra naturaleza animal y, en última instancia, la muerte provoca en nosotros una gran aversión.

Goldenberg y colegas (2001) se preguntaron si una mayor conciencia de la muerte haría aumentar la reacción de aversión. También se preguntaron si un aplazamiento en la medición de los efectos los reforzaría, porque los pensamientos sobre la muerte se hubieran hecho menos conscientes. Para comprobar la predicción de que la conciencia de la muerte haría aumentar los sentimientos de aversión y que este efecto se reforzaría después de un breve intervalo de tiempo, manipularon la prominencia de la muerte en un grupo de estudiantes universitarios (60% eran mujeres). La variable dependiente del estudio fue el grado de aversión que los participantes expresaron en un cuestionario. Las variables independientes fueron el grado de prominencia que se daba a la propia conciencia de la muerte y el aplazamiento de la medida de la aversión. La aversión se midió con la escala de sensibilidad a la aversión, eliminando la subescala correspondiente a la "muerte" (Haidt, McCauley y Rozin, 1994). Para las respuestas se utilizó una escala Likert de nueve puntos. Algunos ejemplos de las afirmaciones utilizadas fueron: "ves gusanos en un trozo de carne en un cubo de basura", "cuando veo vómitos se me revuelve el estómago" y "me molestaría". Para hacer más prominentes los pensamientos sobre la muerte se pidió a los participantes que escribieran los sentimientos que les provocaba la idea de su propia muerte. También se les pidió que escribieran lo que creían que les pasaría cuando murieran. La condición neutral (no prominente) pedía simplemente a los participantes que escribieran lo que sentirían si estuvieran viendo la televisión. El aplazamiento se realizó dando a la mitad de los participantes un juego de palabras que requería cinco minutos. En la condición de aplazamiento, los participantes escribieron pensamientos (sobre la muerte o la televisión), hicieron el juego de palabras y, a continuación, el cuestionario para medir la aversión. En la condición de inmediatez, el juego de palabras precedía a la tarea de escritura sobre la muerte.

Los resultados de la manipulación confirmaron las hipótesis. Las reacciones de aversión fueron mayores cuando la muerte era más prominente y aumentaron aún más cuando había un intervalo entre la condición de prominencia de la muerte y la medición de la aversión. Los participantes de las condiciones neutral (televisión) y de aplazamiento mostraron el mismo nivel de aversión que los participantes de las condiciones de prominencia de la muerte e inmediatez. Según Goldenberg y sus colegas, estos resultados confirman el supuesto básico de la teoría del manejo del miedo según el cual las personas se distancian de los animales porque estos les recuerdan sus propios cuerpos y su condición de seres mortales.

La investigación basada en la teoría del manejo del miedo y la sensibilidad a la aversión se ha desarrollado en un impresionante cuerpo de trabajo que apunta a la conclusión general de que la aversión humana, particularmente relacionada a los rasgos humanos que nos recuerdan nuestra naturaleza animal (como la lactancia), cumple la función de defendernos de la amenaza existencial planteada por nuestra muerte inevitable.

El ejercicio físico como defensa contra la conciencia de la muerte

Si los pensamientos sobre la muerte generan tanta ansiedad y formas de defensas contra ellos, como han demostrado casi todos los estudios sobre el manejo del miedo, podría parecer obvio que, ante la idea de la muerte, las personas desearían tomar medidas para reducir las probabilidades de morir, por ejemplo, adoptar costumbres sanas, como hacer ejercicio físico.

Como se deduce del primer estudio, la teoría del manejo del miedo distingue dos categorías de defensa contra la muerte, una consciente y otra inconsciente. Las defensas conscientes también se llaman defensas de proximidad, adoptan la forma de "no a mí, no ahora", y se perciben en la represión activa de pensamientos sobre la muerte, el distanciamiento y la negación de nuestra vulnerabilidad. Las defensas inconscientes se llaman también defensas de distancia y conllevan una identificación con las creencias culturales e ideologías y una defensa de estas, así como el fomento de la autoestima.

Partiendo de la distinción entre estas dos formas de defensa, Jamie Arndt, Jeff Schimel y Jamie Goldenberg (2003) analizaron que la intención de hacer ejercicio sería adecuada para estudiar los efectos de los dos tipos de defensa. La intención de hacer ejercicio es una forma de defensa de proximidad en el sentido de que las personas están motivadas por el deseo de estar sanas y prevenir enfermedades. Es también una forma de defensa de distancia porque refuerza la autoestima y la imagen corporal. Acorde con esta idea, la salud y la apariencia suelen ser las dos primeras razones que se dan en encuestas para conocer los motivos por los que las personas

deciden hacer ejercicio. La investigación de Arndt y sus colegas estudió la predicción según la cual la prominencia de la muerte reforzaría los dos motivos para hacer ejercicio: mejorar la forma física y tener mejor aspecto (autoestima). Arndt *et al*., analizaron la combinación de defensas de proximidad y de distancia (aplazamiento). También reclutaron participantes que consideraban que el ejercicio físico era importante para su autoestima y participantes para los que el ejercicio no era importante.

Los participantes fueron estudiantes universitarios (50% mujeres) a los que se les explicó que estaban participando en un estudio sobre la relación entre personalidad y el ejercicio. Se les facilitaron unos cuestionarios para completar con las mismas condiciones de manipulación de la prominencia de la muerte que las ya descritas (p. e., Cox *et al.*, 2009; Goldenberg *et al.*, 2001). Pero esta vez la condición de control era el dolor asociado con un procedimiento dental menor. Se eligió al dolor dental como control para representar la negatividad general asociada con el dolor físico. Después de la manipulación de prominencia de la mortalidad, la mitad de los participantes (grupo de retraso) recibió una tarea de lectura (cinco páginas comunes de una obra de Camus que no tenía referencia a la muerte ni a otros temas existenciales). En otras palabras, después de la manipulación de la prominencia de mortalidad o del procedimiento dental, los participantes leyeron el pasaje de Camus (grupo de retraso) o de inmediato contestaron un cuestionario más elaborado de intención hacia el ejercicio (grupo inmediato), que consistía en siete preguntas acerca de su intención de ejercitarse (como qué tanto más de lo normal pretendían ejercitarse el mes siguiente). Las preguntas fueron estandarizadas y los resultados mostraron que solo en el grupo inmediato, la prominencia de la muerte aumentó directamente la intención de hacer ejercicio en relación con la condición de intervención dental dolorosa. Hubo también un efecto principal general sobre la autoestima relacionado con el ejercicio; los participantes para quienes el aspecto físico era importante para su autoestima general tenían una mayor intención de hacer ejercicio después de la prominencia de la muerte que aquellos para quienes no era tan importante. Además, hubo un efecto principal para la prominencia de la muerte: independientemente de la condición de inmediatez, los participantes que cobraron conciencia de su mortalidad tenían la intención de hacer más ejercicio que aquellos a quienes se les hizo pensar acerca de someterse a un procedimiento dental doloroso. La inmediatez tuvo también un efecto principal general; los participantes que retrasaron contestar preguntas acerca de sus intenciones de ponerse en forma argumentaron que se ejercitarían más que quienes respondieron inmediatamente. Finalmente, se encontró una interacción en el sentido de que la intención de hacer ejercicio aumentó después de la prominencia de la mortalidad solo en aquellos participantes para quienes el ejercicio era una fuente importante de autoestima.

En general, los resultados de este estudio confirman la importancia de distinguir entre las formas de defensa contra la muerte de proximidad (conscientes) y de distancia (inconscientes). También confirman la idea de que las personas pueden sentirse motivadas para emprender actividades que las protegen de la muerte y la enfermedad (en concreto, el ejercicio físico) cuando se pone de relieve su propia mortalidad, sobre todo si la forma física es una fuente importante de autoestima para ellas.

En resumen, la teoría del manejo del miedo parece reforzar el principio fundamental de la psicología existencial según el cual la ansiedad consciente e inconsciente provocada por la idea de la muerte es una potente fuerza que motiva gran parte del comportamiento humano.

¿Existe un lado bueno de la conciencia de la mortalidad?

A la fecha, la investigación sobre la teoría del manejo del miedo, como la citada arriba, se ha enfocado casi exclusivamente en lo que May llamaría la ansiedad neurótica generada por la conciencia de la mortalidad, el lado más feo de nuestras defensas contra el temor a la nada. Pero como todos los existencialistas, May (1958a) sostuvo que afrontar valientemente la inevitabilidad de nuestra propia muerte nos permite elevarnos por encima de la defensiva, conformista existencia del *Dasein*. ¿Pueden las dudas existenciales promover el crecimiento humano? Los estudios más recientes están confirmando que, en verdad, los humanos pueden existir creativamente al interior de la amenaza de la no existencia.

Kenneth Vail y colegas (2012) condujeron un análisis de la literatura sobre el efecto de los pensamientos sobre la muerte, tanto conscientes como inconscientes, y encontraron evidencia de resultados orientados al crecimiento positivo para cada uno. Además de las motivaciones de salud y condición física engendrados por la conciencia cercana a la muerte ya discutida, otros estudios han mostrado que los pensamientos conscientes sobre la muerte pueden ayudar a los seres humanos a replantear sus principales metas de vida. Heidegger (1926/1962) se refirió a este fenómeno como la "experiencia del despertar", y actualmente solemos referirnos a él como "revisión de la realidad". Por ejemplo, algunos estudios longitudinales han demostrado que las contemplaciones diarias y conscientes de la mortalidad conducen a la gente a poner un mayor valor en metas intrínsecas y personales, por encima de metas extrínsecas y orientadas a lograr un estatus en su vida (Heflick; Goldenberg; Keroack y Cooper, 2011; Lykins, Segerstrom, Averill, Evans y Kemeny, 2007).

Pero se ha descubierto también que surgen resultados positivos de los pensamientos inconscientes sobre la muerte. Por ejemplo, Gailliot y colegas (2008) realizaron un ingenioso estudio de campo en el cual un cómplice hablaba en voz alta por un teléfono celular, lo suficiente para ser escuchado por algún transeúnte, sobre el valor de ayudar a otros. ¡Los

participantes mostraron 40% más de posibilidades de ayudar a un segundo partícipe que dejó caer algo si estaban cruzando un cementerio, que si estaban a una cuadra, fuera de la vista de las tumbas! Otro estudio realizado por Schimel, Wohl y Williams (2006) descubrió que los valores de la gente empática la preparan para ser amable como una forma de manejar la mortalidad. Estos investigadores hicieron que los fanáticos de un equipo local de hockey completaran una escala de empatía y después se les recordó la inminencia de la muerte. Después leyeron sobre un jugador ya fuera del equipo local, o de un equipo rival, que había cometido faltas agresivas durante un partido. Por supuesto, la prominencia de la mortalidad siempre condujo al perdón del jugador del equipo local, pero también a un mayor perdón del jugador del equipo contrario entre los fanáticos más empáticos.

Otros estudios han mostrado que nuestros encuentros más directos con la muerte tienden especialmente a conducirnos hacia metas pro sociales y de crecimiento personal (recuerde la exposición de la investigación sobre crecimiento postraumático y el OVP en el capítulo sobre Rogers). Vail y colegas (2012) piensan que esto se debe a que dichos encuentros mezclan los procesos de manejo consciente e inconsciente del terror. Los individuos que sufren un trauma o la muerte de un ser querido a menudo deben reconstruir el "sistema de significado de negación de la muerte" que tenían anteriormente, alejándose del egoísmo y aproximándose hacia un entendimiento de su mundo más existencial y orientado al crecimiento. Así, los existencialistas como Rollo May seguramente tenían razón al resaltar la irónica verdad de que la muerte puede ser psíquicamente buena para la vida.

Crítica a la teoría de May

El existencialismo en general y la psicología de May en particular han recibido muchas críticas por su carácter antiintelectual y antiteórico. May admitió que sus ideas no se ajustan al concepto tradicional de teoría, pero defendió firmemente su psicología contra las citadas acusaciones. Señaló la esterilidad de los métodos científicos convencionales y su incapacidad para descubrir el carácter ontológico de seres humanos voluntariosos, bondadosos y activos.

May sostenía que se precisaba una nueva psicología científica que reconociera las características humanas de la singularidad, la libertad personal, el destino, las experiencias fenomenológicas y, sobre todo, la capacidad de los humanos para relacionarse como objetos y sujetos. Esta nueva ciencia sobre el ser humano debería incluir también una ética. "Los actos de los seres humanos vivos y autoconscientes nunca son automáticos, sino que implican una consideración sobre las consecuencias, un potencial de bien o mal" (May, 1967, p. 199).

Hasta que esta nueva ciencia madure, debemos evaluar las ideas de May con los mismos criterios utilizados para el resto de teorías de la personalidad. En primer lugar, cabe preguntarse si las ideas de May han *generado investigación científica*. May no formuló sus ideas dentro de un marco teórico y sus escritos sugieren pocas hipótesis. Algunas investigaciones, como los estudios de Jeff Greenberg sobre el manejo del miedo, están relacionadas con la psicología existencial en general, pero no surgieron específicamente de la teoría de May. En este primer criterio, por tanto, la psicología existencial de May obtiene una puntuación muy baja.

En segundo lugar, las ideas de May, ¿se pueden confirmar o *refutar*? También en este criterio la psicología existencial en general y la teoría de May en particular obtienen una puntuación muy baja. La teoría carece de la precisión necesaria para sugerir hipótesis concretas que puedan confirmar o refutar sus conceptos principales.

En tercer lugar, la psicología de May, ¿ayuda a *organizar lo que sabemos actualmente sobre la naturaleza humana*? En este criterio, May recibiría una puntuación media. En comparación con la mayoría de los teóricos estudiados en este libro, May es el que más fielmente ha seguido la advertencia de Gordon Allport: "No olvides aquello que has decidido no tratar" (Allport, 1968, p. 23). May no olvidó que había evitado hablar de las etapas de desarrollo, de las fuerzas motivadoras básicas, y de otros factores que tienden a segmentar la experiencia humana. Los escritos filosóficos de May profundizaron en lo más oculto de la experiencia humana y han explorado aspectos de la humanidad no tratados por otros teóricos de la personalidad. Su popularidad se debe, en parte, a su capacidad para conmover a los lectores, para conectar con su humanidad. Aunque sus ideas pueden influir en las personas de un modo distinto al de otras teorías, May a veces utilizó ciertos conceptos de manera incoherente y confusa. Además, decidió no tratar una serie de aspectos importantes de la personalidad humana, por ejemplo, el desarrollo, la cognición, el aprendizaje y la motivación.

Como *guía práctica*, la teoría de May resulta poco débil. Aunque tenía un amplio conocimiento de la personalidad humana, May tomó sus ideas de fuentes filosóficas más que científicas. De hecho, no tenía ningún inconveniente en que lo consideraran un filósofo y con frecuencia se refería a sí mismo como un filósofo-terapeuta.

En el criterio de *coherencia interna*, la psicología existencial de May también resulta insatisfactoria. Ofreció una variedad de definiciones para conceptos como la ansiedad, la culpa, la intencionalidad, la voluntad y el destino, pero nunca los definió operacionalmente. Esta terminología imprecisa ha provocado en parte la ausencia de investigación sobre las ideas de May.

El último criterio para una teoría útil es la *sencillez*, y en este aspecto la psicología de May obtiene una puntuación moderada. Sus escritos a veces fueron aparatosos y difíciles, pero en su favor podemos decir que trató temas complejos e intentó simplificar al máximo la personalidad humana.

Concepto de humanidad

Como Erik Erikson (véase el capítulo 8), May ofreció una perspectiva nueva de la personalidad humana, más amplia y más profunda que la de casi todos los otros teóricos de la personalidad. Para él, las personas son seres complejos, con un gran potencial de bondad o maldad.

Según May, las personas se han distanciado del mundo natural, de las otras personas y, sobre todo, de sí mismas. Cuando las personas se distancian de los demás y de sí mismos, renuncian a ciertas partes de su conciencia. Se hacen menos conscientes de sí mismos como sujetos; es decir, como seres que tienen experiencias. Cuando el sí mismo subjetivo se difumina, las personas pierden parte de su capacidad para elegir. Este proceso, sin embargo, no es inevitable. May afirmaba que las personas, dentro de los límites de su destino, tienen capacidad para elegir libremente. Cada elección amplía los límites del determinismo y ofrece nuevas posibilidades de elección. Las personas, en general, tienen mucho más potencial de libertad del que creen. Sin embargo, la libertad de elección no está exenta de ansiedad: elegir requiere valor para enfrentarnos a nuestro destino, para mirar en nuestro interior y reconocer tanto el mal como el bien.

Cada elección implica una acción. Sin acción, la elección es solo un deseo vano. La acción conlleva responsabilidad. La libertad y la responsabilidad son siempre conmensurables. Una persona no puede tener más libertad que responsabilidad, ni más responsabilidad que libertad. Los individuos sanos aceptan la libertad y la responsabilidad, pero perciben que la elección con frecuencia es dolorosa, difícil y genera ansiedad.

May afirmaba que muchas personas han renunciado a parte de su capacidad para elegir, pero insistió en que esta rendición ya es una elección en sí misma. En última instancia, cada uno de nosotros somos responsables de las decisiones que tomamos, y estas decisiones nos definen como seres humanos singulares. Por tanto, podemos afirmar que la teoría de May da mucha importancia a la *libertad de elección*.

En el aspecto de *optimismo frente a pesimismo*, aunque a veces trazó una imagen más bien sombría de la humanidad, May no era pesimista. Para él, la época actual era solo un punto muerto en la búsqueda de nuevos símbolos y mitos para la humanidad que infundirían nuevas energías a la especie.

Aunque May reconoció la posible influencia de las experiencias de la infancia en la personalidad de los adultos, defendió claramente la *teleología* frente a la causalidad. Todos tenemos un objetivo concreto que debemos descubrir y cuestionarnos, pues de lo contrario corremos el riesgo de sufrir distanciamiento y neurosis.

May adoptó una postura moderada en el aspecto de las fuerzas *conscientes o inconscientes* en el desarrollo de la personalidad. Por su naturaleza, las personas tienen una gran capacidad de autoconciencia, pero con frecuencia esta capacidad no se utiliza. A veces las personas carecen del valor necesario para enfrentarse a su destino o reconocer el mal que existe dentro de su cultura y dentro de sí mismos. La conciencia y la libertad de elección están interrelacionadas. Cuando las personas hacen uso de esta libertad de elección, se comprenden mejor a sí mismas; es decir, desarrollan un mayor sentido del ser. Este sentido del ser, a su vez, facilita la capacidad para seguir tomando decisiones. La conciencia de sí mismo y la capacidad para elegir libremente son indicadores de salud psicológica.

May adoptó también una postura intermedia en cuanto a las influencias sociales o biológicas. La sociedad influye en la personalidad sobre todo a través de las relaciones interpersonales. Nuestras relaciones con otras personas pueden ser una liberación o una esclavitud. Las relaciones enfermizas, como las de Philip con su madre y hermana, pueden impedir el crecimiento personal y bloquear nuestra capacidad para participar en encuentros saludables con otras personas. Sin la capacidad para relacionarnos con las personas como personas, la vida pierde su sentido y nosotros nos distanciamos no solo de los demás, sino también de nosotros mismos. Los factores biológicos también influyen en la personalidad: el género, la constitución física, la predisposición a sufrir enfermedades y, en última instancia, la propia muerte, determinan el destino de una persona. Todos debemos vivir dentro de los límites de nuestro destino, pero estos límites se pueden ampliar.

En el aspecto de la *singularidad frente a las semejanzas*, May se inclina claramente por la primera. Cada uno de nosotros tiene la responsabilidad de construir su propia personalidad dentro de los límites que nos impone el destino. No hay dos personas que tomen exactamente las mismas decisiones o tengan puntos de vista idénticos. La importancia que concede May a la fenomenología conlleva percepciones individuales y, por tanto, personalidades singulares.

Conceptos clave

- Un principio fundamental del existencialismo es que *la existencia tiene prioridad sobre la esencia*; es decir, lo que hacen las personas es más importante que lo que son.
- Un segundo supuesto es que *las personas son subjetivas y objetivas*; es decir, son seres que piensan y también seres que actúan.

- *Las personas se sienten motivadas para buscar respuestas* a las preguntas importantes sobre el significado de la vida.
- Las personas tienen el mismo grado de *libertad* y *responsabilidad*.
- La unión entre las personas y su mundo fenomenológico se expresa con el término *Dasein* o *estar en el mundo*.
- Hay tres modos de estar en el mundo: *Umwelt*, que expresa la relación del individuo con el mundo material; *Mitwelt*, que expresa la relación del individuo con el mundo de las personas, y *Eigenwelt*, que expresa la relación del individuo consigo mismo.
- La *nada* o el *vacío* son la conciencia de la posibilidad de dejar de existir, debida a la muerte o la pérdida de conciencia.
- Las personas sienten *ansiedad* cuando son conscientes de esa nada y de que tienen libertad para elegir.
- La *ansiedad normal* es común a todos los individuos y es proporcional a la amenaza.
- La *ansiedad neurótica* es desproporcionada respecto a la amenaza que la genera, conlleva represión y provoca reacciones autodestructivas.
- Las personas experimentan el sentimiento de *culpa* debido a (1) la separación del mundo natural, (2) la incapacidad de juzgar las necesidades de los demás y (3) la negación de su propio potencial.
- La *intencionalidad* es la estructura subyacente que da significado a la experiencia y permite a las personas tomar decisiones sobre el futuro.
- El *amor* conlleva disfrutar de la presencia de la otra persona y afirmar el valor de esa persona tanto como el propio.
- El *sexo*, una forma básica de amor, es una función biológica que busca la satisfacción mediante la liberación de tensión sexual.
- El *eros*, una forma de amor superior, busca una unión duradera con la persona amada.
- La *filia* es la forma de amor que busca una amistad no sexual con otra persona.
- El *ágape*, la forma de amor más elevada, es altruista y no aspira a conseguir nada de la otra persona.
- La *libertad* se logra mediante la confrontación con nuestro destino y la conciencia de que la muerte o la nada pueden aparecer en cualquier momento.
- La *libertad existencial* es la libertad de acción, la libertad de movimiento, la libertad para perseguir objetivos tangibles.
- La *libertad esencial* es la libertad de ser, la libertad de pensar, de planificar, de esperar.
- Los *mitos culturales* son sistemas de creencias, conscientes e inconscientes, que ofrecen explicaciones para los problemas personales y sociales.

PARTE CUATRO

Teorías de los rasgos

Capítulo 12 ***Allport***
La psicología del individuo 224
Capítulo 13 ***McCrae y Costa***
La teoría de los cinco factores 241

CAPÍTULO 12

Allport: la psicología del individuo

Allport

- ***Perspectiva general de la psicología del individuo de Allport***
- ***Biografía de Gordon Allport***
- ***Enfoque de la teoría de la personalidad de Allport***
  - ¿Qué es la personalidad?
  - ¿Qué papel desempeña la motivación consciente?
  - ¿Cuáles son las características de una persona equilibrada?
- ***Estructura de la personalidad***
  - Rasgos personales
  - *Proprium*
- ***Motivación***
  - Una teoría de la motivación
  - Autonomía funcional
- ***El estudio del individuo***
  - Ciencia morfogénica
  - Los diarios de Marion Taylor
  - Las cartas de Jenny
- ***Investigación relacionada***
  - Orientación religiosa intrínseca *versus* extrínseca
  - Cómo reducir el prejuicio: contacto óptimo
- ***Crítica a la teoría de Allport***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

En otoño de 1920, un estudiante estadounidense de filosofía y economía de 22 años estaba de visita en Viena con su hermano mayor. Durante esta visita, el joven escribió una nota a Sigmund Freud en la que le pedía concertar una cita. Freud, entonces el psiquiatra más famoso del mundo, aceptó ver al joven y le propuso una hora concreta para la cita.

El joven estadounidense llegó al número 19 de la calle Berggasse con tiempo de sobra para su cita con el doctor Freud. A la hora convenida, Freud abrió la puerta de la sala de consulta e hizo pasar al joven en silencio. En ese momento, el visitante se dio cuenta de que no tenía nada que decir. Al pensar en algún suceso que pudiera interesar a Freud, recordó que aquel día, de camino a la casa de este afamado psiquiatra, había visto a un niño pequeño en el tranvía. El niño, de unos cuatro años de edad, mostraba una fobia evidente a la suciedad y se quejaba continuamente con su impecable madre acerca del mugriento estado del tranvía. Freud escuchó el relato en silencio y, después, con una reacción típicamente freudiana, le preguntó al joven si en realidad estaba hablando de sí mismo. El joven se sintió culpable, pero consiguió cambiar de tema y salir del atolladero sin más complicaciones.

El visitante estadounidense que acudió al consultorio de Freud era Gordon Allport y este encuentro fue la chispa que prendió su interés por la teoría de la personalidad. Al regresar a Estados Unidos, Allport empezó a preguntarse si habría espacio para un tercer enfoque del estudio de la personalidad, basado en el psicoanálisis tradicional y en las teorías del aprendizaje, pero desde un punto de vista más humanista. Poco después, Allport terminaría su tesis doctoral en psicología y emprendería una larga y eminente carrera en defensa del estudio del individuo.

Perspectiva general de la psicología del individuo de Allport

Más que cualquier otro teórico de la personalidad, Gordon Allport destacó la *singularidad del individuo*. Según Allport, intentar describir a las personas en términos de rasgos generales las despoja de su individualidad. Por este motivo, se oponía a las teorías de los rasgos y factores que tienden a reducir las conductas individuales a una serie de rasgos comunes. Él insistió, por ejemplo, en que la obstinación de una persona es diferente de la de cualquier otra y la manera en la que la obstinación de una persona influye en su extraversión y su creatividad no es la misma en ningún otro individuo.

Acorde con la importancia que concedía a la singularidad de cada persona, Allport se propuso estudiar en profundidad el individuo, disciplina que él denominó **ciencia morfogénica**, en contraste con los métodos **nomotéticos** usados por casi todos los demás psicólogos. Los métodos morfogénicos son aquellos que recopilan datos sobre un *único individuo*, mientras que los métodos nomotéticos recopilan datos sobre grupos de personas. Allport también defendió un enfoque **ecléctico** para la construcción de la teoría. Aceptó contribuciones de Freud, Maslow, Rogers, Eysenck, Skinner y otros, pero afirmó que ninguno de estos teóricos puede explicar adecuadamente el desarrollo y la personalidad singular. Para Allport, es preferible una teoría amplia y completa a una teoría restringida y específica, aunque la primera no genere tantas hipótesis verificables.

Allport ofreció argumentos en contra del particularismo; es decir, las teorías que se concentran en un solo aspecto de la personalidad y formuló una notable advertencia para otros teóricos, que "no debían olvidar lo que habían decidido no estudiar" (Allport, 1968, p. 23).

En otras palabras, ninguna teoría es totalmente completa y los psicólogos deberían tener siempre presente que muchos aspectos de la naturaleza humana no pueden incluirse en una sola teoría.

Biografía de Gordon Allport

Gordon Willard Allport nació el 11 de noviembre de 1897 en Montezuma, Indiana; fue el cuarto y último hijo de John E. Allport y Nellie Wise Allport. El padre de Allport había participado en varios proyectos empresariales antes de hacerse médico, coincidiendo con el nacimiento de Gordon. A falta de instalaciones adecuadas para una consulta médica, el doctor Allport convirtió su casa en un hospital en miniatura. Pacientes y enfermeras rondaban por la casa, donde reinaba un ambiente pulcro y esterilizado.

La limpieza material se extendió también a la limpieza de pensamiento. En su autobiografía, Allport (1967) escribió que la primera parte de su vida "estuvo marcada por una clara devoción protestante" (p. 4). Floyd Allport, su hermano siete años mayor que también llegó a ser un psicólogo famoso, describió a su madre como una mujer muy religiosa (F. Allport, 1974). Como había sido maestra, enseñó al pequeño Gordon las virtudes de hablar y comportarse correctamente, así como la importancia de buscar una respuesta para las preguntas fundamentales de la religión.

Cuando Gordon tenía seis años, su familia había cambiado su residencia en tres ocasiones, para establecerse finalmente en Cleveland, Ohio. El joven Allport pronto mostró interés en cuestiones filosóficas y religiosas, y era más hábil con las palabras que con los juegos. Se describió a sí mismo como un niño socialmente aislado que inventaba sus propias actividades. Aunque tuvo el segundo mejor desempeño escolar entre un total de cien alumnos en el último curso de la escuela secundaria, no se consideraba a sí mismo un alumno excepcional (Allport, 1967).

En el otoño de 1915, Allport ingresó en Harvard, siguiendo los pasos de su hermano Floyd, que se había licenciado dos años antes y que en aquel momento era ayudante en la Facultad de Psicología. En su autobiografía, Gordon

Allport (1967) escribió: "Prácticamente de la noche a la mañana, mi mundo cambió radicalmente. Mis valores morales fundamentales, sin duda, se habían formado en casa. Lo nuevo era el horizonte de pensamiento y cultura que se abría ahora ante mis ojos" (p. 5). Su ingreso en Harvard fue también el comienzo de una colaboración de 50 años con esta universidad, que solo se interrumpió brevemente en dos ocasiones. Cuando se licenció en filosofía y economía en 1919, aún no sabía con certeza cuál sería su futuro profesional. Estudió psicología y ética social y ambas disciplinas lo habían impresionado profundamente. Cuando le ofrecieron la oportunidad de trabajar como profesor en Turquía, le pareció una buena ocasión para descubrir si le gustaba la enseñanza. Pasó el año académico 1919-1920 en Europa enseñando inglés y sociología en el Robert College de Estambul.

Mientras estaba en Turquía, le ofrecieron una beca de doctorado en Harvard. Asimismo, recibió una invitación de su hermano Fayette para pasar una temporada con él en Viena, donde Fayette estaba trabajando para la U.S. Trade Commission. En Viena, Allport tuvo el encuentro con Sigmund Freud que describimos brevemente al principio del capítulo. Este encuentro con Freud tuvo una gran influencia en las ideas posteriores de Allport sobre la personalidad. Con un cierto atrevimiento, el joven Allport, que entonces tenía 22 años, escribió una nota a Freud anunciándole que estaba en Viena y ofreciéndole al padre del psicoanálisis la oportunidad de entrevistarse con él. El encuentro resultó ser un hecho fortuito que cambiaría la vida de Allport. Al no saber de qué hablar, el joven describió el comportamiento de un niño pequeño que había visto en el tranvía ese mismo día. El niño se quejaba con su madre de lo sucio que estaba el tranvía y le comentaba que no quería sentarse junto a pasajeros que él consideraba estaban sucios. Allport afirmó que había escogido este hecho concreto para conocer la reacción de Freud ante una fobia a la suciedad en un niño tan pequeño, pero se quedó pasmado cuando Freud "fijó sus amables ojos terapéuticos sobre mí y dijo: '¿Y ese niño pequeño era *usted*?'" (Allport, 1967, p. 8). Allport declaró que se sintió culpable y cambió de tema rápidamente.

Allport contó esta historia muchas veces, casi siempre con idénticas palabras, y nunca reveló el resto de su encuentro con Freud. Sin embargo, Alan Elms descubrió la descripción escrita de Allport de lo que sucedió después. Al percibir que Freud interpretó su visita como consulta profesional, Allport le habló de su aversión a las pasas cocidas:

> Le expliqué que pensaba que esta aversión se debía al hecho de que, cuando tenía tres años, una enfermera me contó que eran "gusanos". Freud preguntó: "Cuando recuerda este episodio, ¿su aversión desaparece?" Yo respondí: "No". Él respondió: "Entonces, no ha llegado al fondo de la cuestión" (Elms, 1994, p. 77).

Cuando Allport volvió a Estados Unidos, empezó inmediatamente los cursos de doctorado en Harvard. Después de terminar la tesis doctoral, pasó dos años en Europa estudiando con los grandes psicólogos alemanes Max Wertheimer, Wolfgang Kohler, William Stern, Heinz Werner y otros en Berlín y Hamburgo.

En 1924 regresó a Harvard para trabajar como profesor de, entre otras asignaturas, una nueva sobre psicología de la personalidad. En su autobiografía, Allport (1967) sugirió que esta fue la primera asignatura sobre personalidad que se impartía en una universidad de Estados Unidos. La asignatura combinaba la ética social y la búsqueda del bien y la moralidad con el estudio científico de la psicología. También reflejaba la inclinación personal hacia la pulcritud y la moralidad de Allport.

Dos años después de empezar a trabajar en Harvard, le ofrecieron un cargo en Dartmouth College. Cuatro años después volvió a Harvard, donde permanecería hasta su jubilación.

En 1925, Allport contrajo matrimonio con Ada Lufkin Gould, a quien había conocido cuando ambos estudiaban en la universidad. Ada Allport, que realizó una maestría en psicología clínica en Harvard, tenía la formación clínica de la que carecía su esposo. Ella aportó valiosas contribuciones a algunos de los trabajos de Gordon, en particular a sus dos amplios estudios de casos reales, el caso de Jenny Gove Masterson (que trataremos en el apartado sobre el estudio del individuo) y el caso de Marion Taylor, que no se publicó (Barenbaum, 1997).

El matrimonio Allport tuvo un hijo, Robert, que se hizo pediatra, con lo que Allport quedó rodeado por dos generaciones de médicos, hecho que al parecer le gustó mucho (Allport, 1967). Los premios y honores recibidos por Allport fueron numerosos. En 1939, fue elegido presidente de la American Psychological Association (APA). En 1963, recibió la medalla de oro de la APA; en 1964, el premio a la mejor contribución científica de la APA; y, en 1966, le concedieron el primer premio de ética social Richard Clarke Cabot Professor en Harvard. El 9 de octubre de 1967, Allport, fumador empedernido, murió de cáncer de pulmón.

Enfoque de la teoría de la personalidad de Allport

El enfoque de la teoría de la personalidad de Allport queda expresado en las respuestas a tres preguntas interrelacionadas: (1) ¿qué es la personalidad?; (2) ¿qué papel desempeña la *motivación consciente* en la teoría de la personalidad?; (3) ¿cuáles son las características de la persona psicológicamente equilibrada?

¿Qué es la personalidad?

Pocos psicólogos han sido tan meticulosos y exhaustivos como Allport en la definición de sus términos. Su búsqueda de

una definición de la personalidad es memorable. Buscó el origen etimológico de la palabra persona hasta sus raíces griegas, pasando por los significados en latín antiguo y en etrusco. Como vimos en el capítulo 1, la palabra "personalidad" procede probablemente de persona, vocablo que designa la máscara teatral que usaban los actores romanos en las representaciones de teatro griego en los siglos I y II a. C. Después de buscar la historia del término, Allport presentó 49 definiciones de la palabra personalidad, según se usa en teología, filosofía, derecho, sociología y psicología. Después ofreció la definición número 50, que en 1937 fue "*la organización dinámica dentro del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan su adaptación específica al entorno*" (Allport, 1937, p. 48). En 1961 había modificado la última parte de la definición como sigue: "*que determinan su comportamiento y pensamiento característicos*" (Allport, 1961, p. 28). El cambio era notable y reflejaba la inclinación de Allport por la precisión. Hacia 1961 se dio cuenta de que la expresión "adaptación a su entorno" podía implicar que las personas se limitan a adaptarse al entorno. En su definición posterior, Allport incluyó la idea de que la conducta es adaptativa y expresiva. Además de adaptarse al entorno, las personas reflexionan e influyen sobre este, lo que provoca que el entorno, a su vez, se adapte a ellas.

Allport eligió cuidadosamente la forma de expresar su definición, de modo que cada palabra transmitiera exactamente lo que él quería decir. El término *organización dinámica* implica una integración o interrelación de los diversos aspectos de la personalidad. La personalidad está organizada y sigue unas pautas. Sin embargo, esta organización puede cambiar constantemente, de ahí el calificativo de "dinámica". La personalidad no es una organización estática, sino que crece y cambia continuamente. El término *psicofísico* pone de relieve la importancia de los aspectos psicológico y físico en la personalidad.

Otra palabra de la definición que implica acción es *determinar*, que sugiere que "la personalidad es y hace algo" (Allport, 1961, p. 29). En otras palabras, la personalidad no es solo la máscara que llevamos puesta, como tampoco es solo comportamiento. En definitiva, hace referencia al individuo que hay detrás de esa fachada, la persona que está detrás de sus actos.

Con el término *característicos*, Allport quería expresar "singulares" o "únicos". El significado original de la palabra "carácter" es marca o grabado, vocablos que ilustran lo que Allport pretendía expresar con "característico". Cada persona imprime su marca singular en su personalidad y este comportamiento y pensamiento característicos la distinguen de todas las demás personas. Las características llevan una marca única e irrepetible que nadie puede copiar. Las palabras *comportamiento* y *pensamiento* se refieren simplemente a todo lo que la persona hace. Son términos globales que incluyen comportamientos internos (pensamientos) y conductas externas (palabras y actos).

La exhaustiva definición de personalidad de Allport sugiere que los seres humanos son tanto un producto como un proceso; las personas poseen una cierta estructura organizada y, al mismo tiempo, tienen capacidad para cambiar. Las pautas de organización coexisten con el crecimiento, el orden con la diversificación.

En resumen, la personalidad es tanto física como psicológica, incluye tanto comportamientos como pensamientos, no solo *es* algo, sino que también *hace* algo. La personalidad es sustancia y cambio, producto y proceso, estructura y crecimiento.

¿Qué papel desempeña la motivación consciente?

Más que otros teóricos de la personalidad, Allport destacó la importancia de la motivación consciente. Los adultos sanos suelen ser conscientes de lo que están haciendo y sus motivos para hacerlo. Este hincapié en la motivación consciente se remonta a su encuentro con Freud en Viena y su reacción emocional a la pregunta de Freud: "¿Y ese niño era *usted*?". La respuesta de Freud implicaba que este visitante de 22 años de edad estaba hablando inconscientemente de su propia obsesión por la limpieza al relatar la historia del niño limpio del tranvía. Allport (1967) insistió en que su motivación era consciente y que él simplemente quería conocer las ideas de Freud sobre la fobia a la suciedad en un niño tan pequeño.

Mientras Freud asignaba un significado inconsciente a la historia del niño del tranvía, Allport se inclinaba por aceptar el sentido literal de estos relatos. "Esta experiencia me enseñó que la psicología profunda, al margen de todos sus méritos, puede llegar a ser demasiado profunda y que los psicólogos harían bien en reconocer todos los motivos manifiestos, antes de empezar a explorar el inconsciente" (Allport, 1967, p. 8).

No obstante, Allport (1961) no ignoró la existencia y la importancia de los procesos inconscientes. Admitió el hecho de que una parte de la motivación procede de impulsos ocultos y pulsiones sublimadas. Él afirmaba, por ejemplo, que la mayoría de las conductas compulsivas son repeticiones automáticas, por lo general contraproducentes, y motivadas por tendencias inconscientes. A menudo se originan en la infancia y dan un aire infantil a los adultos.

¿Cuáles son las características de una persona equilibrada?

Mucho antes de que Abraham Maslow (véase el capítulo 9) popularizara el concepto de autorrealización, Gordon Allport (1937) formuló diversas hipótesis sobre los atributos de la personalidad madura. El interés de Allport por las personas psicológicamente equilibradas se remonta a 1922, año en que recibió el título de doctor. Al no estar especialmente

dotado para las matemáticas, la biología, la medicina o las tareas de laboratorio, Allport (1967) se vio obligado a "encontrar [su] camino en los prados humanistas de la psicología" (p. 8). Estos prados lo condujeron a un estudio de la personalidad psicológicamente madura.

Para entender el concepto de personalidad madura de Allport se requieren varios supuestos generales. Primero, las personas psicológicamente maduras se caracterizan por una conducta proactiva, es decir, no solo reaccionan a estímulos externos, sino que también pueden intervenir sobre su entorno con una actitud innovadora y provocar una reacción en él. La conducta proactiva no está orientada solo a reducir tensiones, sino también a generar otras nuevas.

Además, las personalidades maduras tienen más probabilidad de estar motivadas por procesos conscientes, lo que les permite ser más flexibles y autónomas que las personas desequilibradas, dominadas por motivos inconscientes que surgen de experiencias de la infancia.

Las personas equilibradas por lo general han tenido una infancia sin traumas, aunque en años posteriores de su vida pueden haber vivido conflictos y sufrimiento. Los individuos psicológicamente equilibrados también tienen manías y peculiaridades que los hacen únicos. Además, la edad no está en contienda con la madurez, aunque las personas equilibradas parecen madurar a medida que se van haciendo mayores.

¿Cuáles son entonces las condiciones específicas para la salud psicológica? Allport (1961) identificó seis criterios para definir la personalidad madura.

La primera es una *ampliación del sentido del yo*. Las personas maduras buscan continuamente identificarse con y participar en actividades fuera de sí mismos. No son egoístas: son capaces de involucrarse en problemas y actividades que no se centran exclusivamente en sí mismos. Adquieren un interés altruista por el trabajo y las actividades de recreo. El interés social (*Gemeinschaftsgefühl*), la familia y la vida espiritual son importantes para ellos. Al final, estas actividades externas llegan a formar parte de la persona. Allport (1961) resumió este primer criterio con estas palabras: "Todo el mundo tiene amor propio, pero el desenvolvimiento propio es la verdadera señal de madurez" (p. 285).

En segundo lugar, las personalidades maduras se caracterizan por una "*relación afectuosa consigo mismos y con los demás*" (Allport, 1961, p. 285). Tienen capacidad para amar a los demás con confianza y compasión. Claro que estas relaciones dependen de la capacidad de las personas para ampliar su sentido del sí mismo. Solo mirando más allá de sí mismas las personas maduras pueden amar a los demás de manera no posesiva y generosa. Los individuos psicológicamente equilibrados tratan a los demás con respeto, y perciben que las necesidades, los deseos y las esperanzas de los otros no son completamente ajenas a las suyas. Además, adoptan una actitud sexual sana y no se aprovechan de los demás para su gratificación personal.

Un tercer criterio es la *estabilidad emocional* o *autoaceptación*. Los individuos maduros se aceptan a sí mismos tal y como son, y poseen lo que Allport (1961) denominó equilibrio emocional. Estas personas psicológicamente equilibradas no se enfadan demasiado cuando las cosas no van como habían previsto o cuando simplemente "tienen un mal día". No le dan mucha importancia a las pequeñas irritaciones y reconocen que las frustraciones e inconvenientes forman parte de la vida.

En cuarto lugar, las personas psicológicamente sanas también poseen una *percepción realista* de su entorno. No viven en un mundo de fantasía ni modifican la realidad para adecuarla a sus deseos. Se centran en la resolución de problemas más que en sí mismos, y están en contacto con el mundo tal y como lo percibe la mayoría.

El quinto criterio exige *perspicacia y humor*. Las personas maduras se conocen a sí mismas y, por tanto, no tienen necesidad de atribuir sus propios errores y debilidades a los demás. También tienen un sentido del humor agradable, que les permite reírse de sí mismos en lugar de recurrir a temas sexuales o agresivos para provocar la risa en los demás. Allport (1961) afirmaba que la perspicacia y el humor están muy relacionados entre sí y que pueden ser dos aspectos de un mismo fenómeno, en concreto, la objetivización de sí mismo. Las personas equilibradas tienen una idea objetiva de sí mismas. Son capaces de percibir las incongruencias y absurdos de la vida y no tienen necesidad de fingir o darse importancia.

El último criterio para la madurez es una *filosofía unificadora de vida*. Las personas equilibradas tienen una idea clara del objetivo de la vida. Sin esta idea, su percepción quedaría vacía y su sentido del humor sería trivial y cínico. La filosofía de vida unificadora puede o no ser religiosa, pero Allport (1954, 1963), personalmente, parecía haber sentido que la religión es un elemento crucial en la vida de la mayoría de los individuos maduros. Aunque hay muchas personas creyentes que tienen una filosofía religiosa inmadura y numerosos prejuicios raciales y étnicos, las personas profundamente religiosas no se dejan llevar por estos prejuicios. La persona con una actitud religiosa madura y una filosofía de vida unificadora tiene una conciencia bien desarrollada y, muy probablemente, una voluntad firme de servir a los demás.

Estructura de la personalidad

La estructura de la personalidad designa sus unidades fundamentales. Para Freud, estas unidades eran los instintos; para Eysenck (véase capítulo 14), eran factores determinados por procedimientos estadísticos. Para Allport, las estructuras más importantes son aquellas que permiten la descripción de la persona en términos de características individuales, que él denominó *rasgos personales*.

Rasgos personales

Durante gran parte de su trayectoria profesional, Allport cuidó de distinguir entre los *rasgos comunes* y los rasgos individuales. Los **rasgos comunes** son características generales que se encuentran en muchas personas. Se pueden deducir de estudios de análisis factorial, como los realizados por Eysenck y los autores de la teoría de los cinco factores (véase el capítulo 13), o pueden ponerse de manifiesto mediante diversos tests de personalidad. Los rasgos comunes permiten comparar entre sí a los individuos de una cultura concreta.

Mientras los rasgos comunes son importantes para estudios que hacen comparaciones entre individuos, los **rasgos personales** son aún más importantes porque permiten a los investigadores estudiar a cada individuo por separado. Allport (1961) definió un rasgo personal como "una estructura neuropsíquica generalizada (exclusiva de cada individuo), que puede hacer que diversos estímulos sean funcionalmente equivalentes, y activar y dirigir formas coherentes (equivalentes) de conducta adaptativa y de estilo" (p. 373). La distinción más importante entre un rasgo personal y un rasgo común se expresa en la frase aclaratoria "exclusiva de cada individuo". Los rasgos personales son individuales, los rasgos comunes se encuentran en muchas personas.

Para identificar los rasgos personales, Allport y Henry Odbert (1936) contaron cerca de 18 000 palabras (17 953, para ser exactos) que describían características personales en la edición de 1925 del *Webster's New International Dictionary* y, aproximadamente, una cuarta parte de estas describían características de la personalidad. Algunos de estos términos, que se suelen llamar *rasgos*, describían características relativamente estables, como "sociable" o "introvertido"; otros, que se suelen denominar *estados*, describían características temporales como "alegre" o "enfadado"; otros describían características que implican una evaluación, como "desagradable" o "maravilloso"; y otros denotaban características físicas como "alto" u "obeso".

¿Cuántos rasgos personales tiene cada individuo? Esta pregunta no se puede responder sin hacer referencia a la preponderancia que tiene cada rasgo personal en la vida del individuo. Si contamos los rasgos personales que son fundamentales para una persona, probablemente cada persona tendrá un máximo de diez. Sin embargo, si incluimos todas las tendencias, cada persona podría tener cientos de rasgos personales.

Niveles de los rasgos personales

Allport situó los rasgos personales en una escala que abarcaba desde los rasgos fundamentales hasta los que tienen una importancia secundaria para la persona.

Rasgos fundamentales Algunas personas poseen una característica extraordinaria o una pasión tan destacada que llega a dominar sus vidas. Allport (1961) denominó a estas características personales **rasgos fundamentales**. Son tan evidentes que no se pueden esconder; prácticamente todos los actos en la vida de la persona giran en torno a este rasgo fundamental. No hay muchas personas que tengan un rasgo fundamental, pero las que lo tienen suelen ser conocidas por este atributo específico.

Allport citó varios personajes históricos y de ficción con rasgos tan destacados que llegaron a acuñar palabras nuevas. Algunos ejemplos de estos rasgos fundamentales son quijotesco, chovinista, narcisista, sádico, etc. Dado que los rasgos personales son individuales y no son comunes a otras personas, solo Don Quijote fue verdaderamente quijotesco, solo Narciso fue totalmente narcisista y solo el Marqués de Sade poseía el rasgo fundamental del sadismo. Cuando estas palabras se usan para describir características de otras personas, se convierten en rasgos comunes.

Rasgos principales Pocas personas tienen rasgos fundamentales; en cambio, todo el mundo tiene varios **rasgos principales**, que incluyen las características más destacadas (entre cinco y diez) en las que se centra la vida de la persona. Allport (1961) describió los rasgos principales como aquellos que se enumerarían en una carta de recomendación escrita por alguien que conoce muy bien a la persona. En el apartado dedicado al estudio del individuo, analizaremos una serie de cartas escritas a Gordon y Ada Allport por una mujer que ellos llamaron Jenny. El contenido de estas cartas constituye una rica fuente de información sobre su autor. También veremos que los tres análisis de estas cartas revelaron que Jenny se podía describir con unos ocho rasgos principales; es decir, características lo bastante prominentes como para ser detectadas por estos tres procedimientos. Según Allport, para casi todas las personas se pueden encontrar entre cinco y diez rasgos principales que, según sus amigos y conocidos, las describirían correctamente.

Rasgos secundarios Menos destacados, pero muy superiores en número a los rasgos principales, son los **rasgos secundarios**. Todo el mundo tiene numerosos rasgos secundarios que no son fundamentales en su personalidad, pero que aparecen con cierta regularidad y originan muchos de los comportamientos específicos de una persona.

Obviamente, los tres niveles de los rasgos personales son puntos arbitrarios en una escala que abarca desde los más representativos hasta los menos relevantes. Los rasgos fundamentales, que son muy prominentes en una persona, se funden en los rasgos principales, menos dominantes pero que también confieren cierta singularidad al individuo. Los rasgos principales, que gobiernan gran parte de la conducta adaptativa y de estilo de la persona, se funden en los rasgos secundarios, menos característicos de ese individuo. Sin embargo, no podemos decir que los rasgos secundarios de una persona son menos importantes que los rasgos principales

de otra. Las comparaciones entre los rasgos personales de distintos individuos resultan inadecuadas y transforman los rasgos personales en rasgos comunes (Allport, 1961).

Rasgos de motivación y de estilo

Todos los rasgos personales son dinámicos en el sentido de que pueden servir de motivación. Sin embargo, algunos son mucho más intensos que otros y Allport los denominó *rasgos de motivación*. La motivación de estos rasgos procede de necesidades e instintos básicos. Allport (1961) denominó *rasgos de estilo* a los rasgos personales de intensidad menor, aunque estos poseen el mismo poder motivador. Los rasgos de estilo *guían* nuestros actos, los rasgos de motivación los *activan*. Un ejemplo de rasgo de estilo podría ser tener un aspecto cuidado e impecable. Las personas se sienten motivadas para vestirse por una necesidad básica de mantener la temperatura corporal, pero el *modo* en que se visten está determinado por sus rasgos de estilo personales. Los rasgos de motivación se parecen al concepto de comportamiento reactivo de Maslow, mientras que los rasgos de estilo se asemejan a su noción de comportamiento expresivo (véase el capítulo 9).

A diferencia de Maslow, que trazó una línea divisoria entre el comportamiento reactivo y el expresivo, Allport no percibió una división clara entre rasgos personales de motivación y de estilo. Aunque algunos rasgos son claramente de estilo, otros surgen de una necesidad y son, por tanto, de motivación. La educación, por ejemplo, es un rasgo de estilo, mientras que comer es más bien un rasgo de motivación. La manera en que comen las personas (su estilo) depende, al menos en parte, del apetito que tengan, pero también de la intensidad de sus rasgos de estilo. Una persona bien educada, pero con mucho apetito, podría renunciar a la compostura si come sola, pero si el rasgo de educación es lo bastante intenso y está en presencia de otros individuos, esta persona comerá con corrección por grande que sea su apetito.

Proprium

Algunos rasgos personales, tanto de motivación como de estilo, se encuentran próximos al núcleo de la personalidad, mientras que otros se sitúan en la periferia. De los primeros se puede decir que la persona siente que son una parte importante de sí misma: son características que el individuo reconoce como suyas. Todas estas características de las que el individuo diría que son típicamente suyas forman parte del *proprium* (Allport, 1955).

Allport usó el término latino proprium para referirse a esas conductas y características que las personas consideran fundamentales en sus vidas. El *proprium* no es la totalidad de la personalidad porque muchas características y conductas de una persona no son fundamentales y se encuentran más bien en la periferia de la personalidad. Estas conductas no propias incluyen (1) impulsos y necesidades básicos que, por lo general, se satifacen sin grandes dificultades; (2) costumbres como vestirse, saludar y conducir por la derecha, y (3) actos habituales, como fumar o cepillarse los dientes, que se hacen de manera automática y no son cruciales para la identidad de la persona.

Como el cálido centro de la personalidad, el *proprium* incluye esos aspectos de la vida que la persona considera importantes para su identidad y para la superación personal (Allport, 1955). El *proprium* engloba los valores de la persona, así como la parte de la conciencia que es personal y coherente con las convicciones propias. Una conciencia generalizada, común a la mayoría de las personas de una cultura dada, podría tener un papel periférico en la personalidad de un individuo y estar, por tanto, fuera de su *proprium*.

Motivación

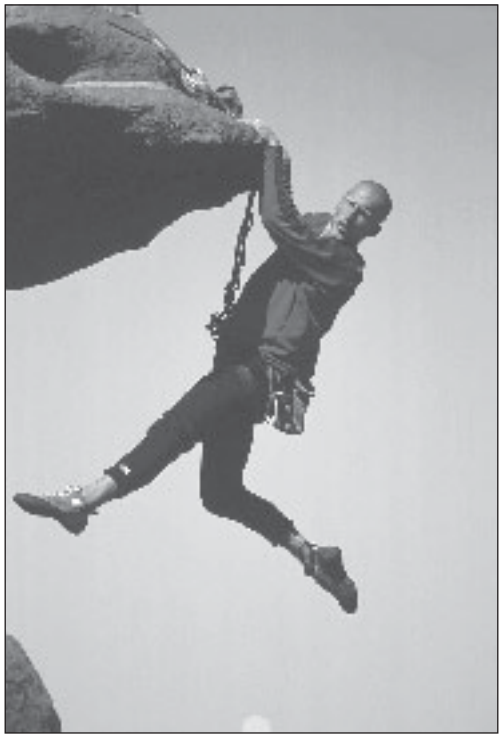
Según Allport, la mayoría de las personas están motivadas por impulsos presentes, más que por hechos pasados, son conscientes de lo que están haciendo y tienen una cierta noción de por qué lo están haciendo. Allport también sostenía que las teorías de la motivación deben tener en cuenta las diferencias entre motivos periféricos y **motivos propios**. Los motivos periféricos son aquellos que *satisfacen una necesidad*, mientras que los motivos propios pretenden *mantener la tensión y el desequilibrio*. Los adultos tienen comportamientos reactivos y proactivos y una teoría de la motivación adecuada debería explicar ambos tipos de comportamiento.

Una teoría de la motivación

Allport sostenía que una teoría de la personalidad adecuada debe partir del supuesto de que las personas no solo reaccionan a su entorno, sino que también influyen y provocan una reacción en él. La personalidad es un sistema dinámico, que permite la entrada constante de nuevos elementos que provocan cambios en la persona.

Allport afirmaba (1960) que muchas teorías de la personalidad anteriores no tenían en cuenta las posibilidades de crecimiento. El psicoanálisis y las diversas teorías del aprendizaje son teorías fundamentalmente homeostáticas o **reactivas** porque consideran que las personas están motivadas, ante todo, por la necesidad de reducir tensiones y alcanzar un estado de equilibrio.

Según Allport, una teoría de la personalidad adecuada debe contemplar el *comportamiento proactivo* y considerar a las personas como seres que influyen de manera consciente en su entorno de un modo tal que les permite avanzar hacia el equilibrio psicológico. Una teoría satisfactoria no solo debe incluir las teorías reactivas, sino también las teorías proactivas que hacen hincapié en el cambio y el crecimiento psicológico. En otras palabras, Allport abogó por una psicología que, por un lado, estudie las pautas de conducta y las leyes



A veces la gente está motivada para buscar la tensión y no solamente reducirla.

generales (el tema de estudio de la psicología tradicional) y, por otro, el crecimiento psicológico y la individualidad.

Allport afirmó que las teorías de los motivos invariables son incompletas porque solo explican el comportamiento reactivo. Las motivaciones de la persona madura, sin embargo, no son solo la búsqueda de placer y la reducción del dolor, sino también la adopción de nuevas motivaciones que son funcionalmente independientes de los motivos originales.

Autonomía funcional

El concepto de **autonomía funcional** es el postulado más característico de Allport y, al mismo tiempo, el más controvertido. Es la explicación de Allport (1961) para los innumerables motivos humanos que, al parecer, no son explicados por los principios hedonistas o de reducción de tensiones. La autonomía funcional representa una teoría de motivos cambiantes por contraste con los motivos invariables y es la piedra angular de las ideas sobre la motivación de Allport.

En general, el concepto de autonomía funcional sostiene que algunos de los motivos humanos, aunque no todos, son funcionalmente independientes del motivo original que provocó la conducta correspondiente. Si un motivo es funcionalmente autónomo, puede servir para explicar una conducta y no es necesario buscar causas ocultas o primordiales más allá de él. En otras palabras, si atesorar dinero es un motivo funcionalmente autónomo, la conducta del avaro *no* tiene su origen en las experiencias de aprendizaje de control de esfínteres o con recompensas y castigos de la infancia. Simplemente, al avaro le *gusta* el dinero y esta es la única explicación necesaria. Esta idea de que gran parte de la conducta humana se basa en un interés presente y en elecciones conscientes concuerda con la idea común de que las personas hacemos ciertas cosas simplemente porque nos gusta hacerlas.

La autonomía funcional es una reacción a lo que Allport denominó teorías de motivos invariables, en concreto, el principio del placer de Freud y la hipótesis de reducción de tensiones de la psicología conductista. Allport sostenía que ambas teorías tratan *hechos históricos*, en lugar de *hechos funcionales*, y afirmaba que los motivos de los adultos se construyen, ante todo, sobre sistemas conscientes, autónomos y actuales. La autonomía funcional representa el intento de Allport de explicar estas motivaciones conscientes, autónomas y actuales.

Al admitir que algunas motivaciones son inconscientes y otras son provocadas por la reducción de tensiones, Allport afirmó que, dado que algunas conductas son funcionalmente autónomas, las teorías de los motivos invariables resultan inadecuadas. Según Allport, para que una teoría de la motivación sea adecuada debe tener cuatro cualidades imprescindibles. Obviamente, la autonomía funcional tiene estas cuatro cualidades.

1. La teoría debe "*reconocer la actualidad de los motivos*"; en otras palabras, "toda motivación debe ser relevante en el momento actual" (Allport, 1961, p. 220). El pasado en sí mismo no es importante. La historia de un individuo es relevante solo si influye de algún modo en la motivación actual.
2. "*Debe ser una teoría pluralista, que admita motivos de varios tipos*" (Allport, 1961, p. 221). En este aspecto, Allport fue crítico con Freud y su teoría de los dos instintos, Adler y su lucha por el éxito y todas las teorías que consideran la autorrealización como motivo principal. Allport se opuso categóricamente a limitar la motivación humana a un solo impulso. Sostenía que los motivos de las personas adultas son fundamentalmente distintos de los motivos de los niños y que las motivaciones de los individuos neuróticos no son las mismas que las de las personas normales. Además, algunas motivaciones son conscientes y otras inconscientes, algunas son transitorias y otras recurrentes, algunas son periféricas y otras propias y, mientras algunas sirven para reducir tensiones, otras para mantenerlas. Los motivos que parecen ser diferentes realmente son diferentes, no solo en la forma, sino también en su esencia.
3. "*Debe reconocer la fuerza dinámica de los procesos cognitivos, como la organización y la intención*" (Allport, 1961, p. 222). Allport sostenía que la mayoría de

las personas se preocupan por el futuro, pero que muchas teorías psicológicas "se dedican a explorar en el pasado de la vida de las personas. Y, aunque a todos nos parezca que *actuamos* de manera espontánea, muchos psicólogos nos dicen que nuestros actos son siempre una *reacción*" (p. 206). Aunque en toda motivación hay una intención, este tercer requisito se refiere a una intención más amplia. Una mujer joven rechaza un ofrecimiento para ver una película porque *prefiere* estudiar anatomía. Esta preferencia es coherente con su objetivo de tener buenas notas y está relacionado con sus *planes* de entrar en la facultad de medicina, condición coherente con su *intención* de ser médico. Las vidas de los adultos equilibrados están orientadas hacia el futuro y conllevan preferencias, objetivos, planes e intenciones. Obviamente, estos procesos no son siempre totalmente racionales, como cuando las personas se dejan dominar por la ira para determinar sus planes e intenciones.

4. Una teoría adecuada de la motivación deberá "*tener en cuenta la singularidad concreta de los motivos*" (Allport, 1961, p. 225). Un motivo singular y concreto es distinto de uno abstracto y general, ya que este se basa en una teoría preexistente más que en la motivación real de una persona real. Un ejemplo de un motivo concreto y singular es el caso de un joven llamado Derrick, que quiere jugar mejor a los bolos. Su motivo es concreto y su manera de intentar jugar mejor es exclusiva de él. Algunas teorías de la motivación podrían atribuir la conducta de Derrick a una necesidad agresiva, otros a un instinto sexual reprimido, y otros a impulso secundario aprendido a partir de un impulso primario. Allport diría simplemente que Derrick quiere jugar mejor a los bolos porque quiere jugar mejor a los bolos. Este es el motivo concreto, singular y funcionalmente autónomo de Derrick.

En resumen, un motivo funcionalmente autónomo también es actual; procede de un motivo anterior, pero es funcionalmente independiente de aquel. Allport (1961) definió la autonomía funcional como "*un sistema de motivación adquirido en el cual las tensiones no son del mismo tipo que las tensiones previas que generaron este sistema adquirido*" (p. 229). En otras palabras, lo que empieza como un motivo puede convertirse en otro nuevo que tiene continuidad histórica respecto al primero, pero es funcionalmente independiente de aquel. Por ejemplo, una persona puede cultivar plantas para satisfacer la necesidad de alimentarse, y acabar interesándose por la jardinería.

Autonomía funcional perseverante

El más elemental de los dos niveles de autonomía funcional es la **autonomía funcional perseverante**. Allport acuñó este término a partir de la palabra "perseverancia", que es la tendencia a que una impresión influya en experiencias posteriores. La autonomía funcional perseverante está presente en los animales y en los humanos y se basa en principios neurológicos simples. Un ejemplo de autonomía funcional perseverante es una rata que ha aprendido a recorrer un laberinto para recibir alimento, pero sigue recorriendo el laberinto después de quedar saciada. ¿Por qué lo hace? Allport respondería que la rata recorre el laberinto solo porque le divierte.

Allport (1961) citó otros ejemplos de autonomía funcional perseverante que conllevan motivación humana más que animal. La primera es la adicción al alcohol, al tabaco o a otras drogas, cuando no existe una necesidad fisiológica de estos. Los alcohólicos siguen bebiendo, aunque su motivación actual es funcionalmente independiente de su motivo original.

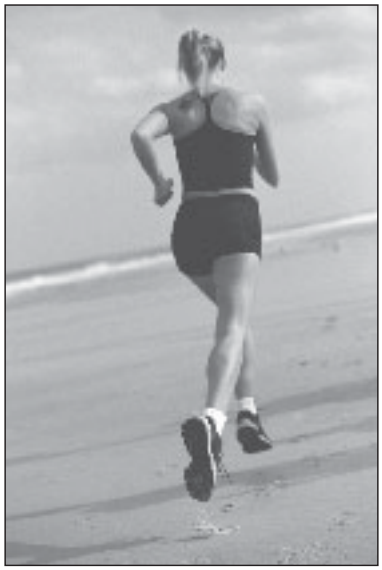
Otro ejemplo guarda relación con las tareas incompletas. Un trabajo empezado pero interrumpido seguirá presente, originando una nueva tensión para acabarlo. Esta nueva tensión es diferente de la motivación inicial. Por ejemplo, a una estudiante universitaria le ofrecen diez céntimos por cada pieza de un rompecabezas de 500 piezas que logre encajar correctamente. Supongamos que no tiene un interés previo en resolver el rompecabezas y que su motivación original era solo el dinero. Supongamos también que la recompensa monetaria está limitada a 45 euros máximo, de modo que, cuando consiga encajar 450 piezas, habrá alcanzado este límite. ¿Acabará las restantes 50 piezas en ausencia de gratificación económica? Si lo hace es porque se habrá originado una nueva tensión y su motivo para finalizar la tarea es funcionalmente independiente del motivo original de obtener una remuneración.

Autonomía funcional propia

El sistema director de la motivación que confiere unidad a la personalidad es la **autonomía funcional propia**, que hace referencia a los motivos autónomos que están relacionados con el *proprium*. Los rompecabezas y el alcohol raras veces se consideran aficiones típicas de una persona. No forman parte del *proprium*, sino que existen solo en la periferia de la personalidad. En cambio, el trabajo, las aficiones y los intereses están más cercanos al centro de la personalidad y muchas de nuestras motivaciones relacionadas con ellas llegan a ser funcionalmente autónomas. Por ejemplo, una mujer puede, en un principio, aceptar un trabajo porque necesita dinero. Inicialmente el trabajo es poco interesante y podría resultarle incluso desagradable. Con el tiempo, sin embargo, llega a sentir una gran pasión por el trabajo, dedica parte de sus vacaciones a él y podría, incluso, tener una afición estrechamente relacionada con él.

Criterios para la autonomía funcional

En general, *un motivo actual es funcionalmente autónomo en la medida en que busca nuevos objetivos*, lo que significa



Una persona puede comenzar a correr para perder peso, pero seguir haciéndolo porque lo disfruta. Entonces, el motivo para continuar corriendo es funcionalmente autónomo del motivo para comenzar a correr.

que la conducta se mantendrá, aunque la motivación cambie. Por ejemplo, cuando un niño aprende a caminar está motivado por un impulso de crecimiento, pero más adelante podría caminar para aumentar su movilidad o para tener confianza en sí mismo. De manera similar, un científico que, en principio, se dedica a buscar respuestas a problemas difíciles podría acabar obteniendo más satisfacción de la búsqueda que de las soluciones. Entonces, su motivación se hace funcionalmente independiente del motivo original de hallar respuestas. En tal caso podría buscar otro campo para formular preguntas, aunque este nuevo campo sea algo diferente al anterior. Los nuevos problemas podrían llevarlo a buscar nuevos objetivos y a establecer objetivos más difíciles de alcanzar.

Procesos que no son funcionalmente autónomos

La autonomía funcional no puede explicar toda la motivación humana. Allport (1961) enumeró ocho procesos que no son funcionalmente autónomos: (1) instintos biológicos, como comer, respirar y dormir; (2) motivos directamente vinculados a la satisfacción de instintos básicos; (3) actos reflejos como parpadear; (4) aspectos relacionados con la constitución, como los rasgos físicos, la inteligencia y el temperamento; (5) costumbres en proceso de formación; (6) pautas de conducta que requieren refuerzos primarios; (7) sublimaciones que pueden estar ligadas a deseos sexuales de la infancia, y (8) ciertos síntomas neuróticos o patológicos.

El octavo proceso (síntomas neuróticos o patológicos) puede implicar o no motivos funcionalmente autónomos. Como ejemplo de síntoma compulsivo que no es funcionalmente autónomo, Allport (1961) propuso el caso de una niña de doce años que tenía la molesta costumbre de chasquear sus labios varias veces por minuto. Esta costumbre había empezado unos ocho años antes cuando su madre le dijo que el aire que inhalaba era bueno y el aire que expulsaba era malo. Como la niña creía que al expulsarlo le hacía daño al aire, decidió besarlo para hacerlo bueno. Con el paso del tiempo, la niña reprimió el motivo original de su conducta compulsiva y siguió "besando" el aire malo, conducta que se transformó en chasquear sus labios. Esta conducta no era funcionalmente autónoma, sino provocada por una necesidad compulsiva de evitar que el aire bueno se convirtiera en malo.

Allport sugirió un criterio para diferenciar las compulsiones funcionalmente autónomas de las que no lo son. Por ejemplo, las compulsiones que se pueden eliminar mediante terapia o modificación de la conducta no son funcionalmente autónomas, mientras que aquellas que son muy resistentes a la terapia son funcionalmente autónomas. Cuando la terapia permitió a la niña de doce años descubrir el origen de su costumbre, consiguió dejar de chasquear sus labios. Por otra parte, algunos síntomas patológicos cumplen una función en el estilo de vida de la persona y son funcionalmente independientes de experiencias previas que fomentaron la patología. Por ejemplo, los esfuerzos del segundo hijo de una familia por superar a su hermano mayor pueden transformarse en un estilo de vida compulsivo, caracterizado por impulsos inconscientes de vencer a todos los rivales. Puesto que una neurosis profundamente arraigada como esta es poco susceptible de ser tratada mediante terapia, cumple el criterio de autonomía funcional de Allport.

El estudio del individuo

Dado que la psicología ha venido estudiando leyes y características generales comunes a muchas personas, Allport abogó repetidamente por el desarrollo y uso de métodos de investigación que estudiaran al individuo. Para equilibrar el enfoque de grupo, sugirió que los psicólogos emplearan métodos para estudiar los comportamientos de motivación y de estilo de una persona específica.

Ciencia morfogénica

En sus primeros escritos Allport distinguió entre dos enfoques científicos: el *nomotético*, que busca leyes generales, y el **idiográfico**, que estudia lo específico de cada caso aislado. Dado que en algunas ocasiones el término "idiográfico" se ha usado, entendido y escrito incorrectamente (se ha confundido con "ideográfico", que consiste en la representación de ideas mediante símbolos gráficos), Allport (1968) abandonó este término en sus últimos escritos y lo sustituyó por *procedimientos morfogénicos*. Tanto lo idiográfico como lo

morfogénico están relacionados con el individuo; pero el término "idiográfico" no sugiere una estructura o pauta. En cambio, el término "morfogénico" hace referencia a propiedades de todo el organismo que siguen unas pautas e incluye comparaciones dentro de una misma persona. La pauta o estructura de rasgos personales de un individuo es importante. Por ejemplo, una persona puede ser inteligente, introvertida y estar muy motivada por el deseo de tener éxito, pero el modo en que su inteligencia se relaciona con su introversión y sus deseos de éxito forma una pauta estructurada. Estas pautas individuales son el objeto de estudio de la ciencia morfogénica.

¿Qué métodos utiliza la psicología morfogénica? Allport (1962) enumeró varios, algunos totalmente morfogénicos; otros, solo en parte. Ejemplos de métodos totalmente morfogénicos son grabaciones literales, entrevistas, sueños, confesiones, diarios, cartas, ciertos cuestionarios, documentos descriptivos, documentos proyectivos, obras literarias, obras de arte, escritos automáticos, garabatos, apretones de manos, voces, gestos corporales, caligrafía, la forma de andar y las autobiografías.

Cuando Allport conoció a Hans Eysenck, el famoso psicólogo de los factores y defensor de la ciencia nomotética (véase el capítulo 14), le contó que algún día él (Eysenck) escribiría su autobiografía. Eysenck (1997b) publicó, en efecto, una autobiografía en la que admitía que Allport tenía razón y que los métodos morfogénicos, como la descripción de nuestra propia vida y nuestro trabajo, pueden ser válidos.

Ejemplos de enfoques parcialmente morfogénicos serían escalas de autovaloración, como listas de adjetivos, tests normalizados en los que las personas se comparan consigo mismas, en lugar de compararse con un grupo, el Estudio de valores de Allport-Vernon-Lindzey (1960) y la técnica de clasificación Q de Stephenson (1953) que describimos en el capítulo 10.

Acorde con el sentido común, pero en contraste con muchos psicólogos, Allport estaba dispuesto a aceptar literalmente las explicaciones que daban sobre sí mismos la mayoría de los participantes de un estudio. Un psicólogo que quiera conocer las dinámicas personales de los individuos solo necesita preguntarles qué piensan de sí mismos. Las respuestas a preguntas directas se deberían aceptar como válidas a menos que la persona sea un niño pequeño, un individuo psicótico o una persona con una conducta extremadamente defensiva. Allport (1962) afirmó que "con demasiada frecuencia, pasamos por alto la riqueza de todas las fuentes de datos, en concreto, el conocimiento que tiene de sí mismo el propio sujeto" (p. 413).

Los diarios de Marion Taylor

A finales de la década de 1930, Allport y su esposa Ada tuvieron acceso a una fuente muy rica de datos personales sobre una mujer que ellos llamaron Marion Taylor. La parte más importante de estos datos era un diario que abarcaba casi toda su vida, pero la información personal sobre Marion Taylor también incluía descripciones realizadas por su madre, su hermana menor, su profesor favorito, dos de sus amigos y un vecino, así como notas en el diario de un bebé, un boletín de notas escolares, puntuaciones en diversos tests psicológicos, material autobiográfico y dos encuentros personales con Ada Allport.

Nicole Barenbaum (1997) realizó un breve informe sobre la vida de Marion Taylor. Taylor nació en 1902 en Illinois; en 1908 se trasladó a California con sus padres y su hermana menor y empezó a escribir su diario en 1911. Poco después de cumplir trece años, sus anotaciones en el diario se hicieron más personales, incluyendo fantasías y sentimientos secretos. Finalmente, acabó los estudios y se hizo profesora de psicología y biología. Se casó a los 31 años, pero no tuvo hijos.

Aunque Ada y Gordon Allport tuvieron acceso a una gran cantidad de documentos personales sobre Marion Taylor, el matrimonio optó por no publicar un informe de su vida. Barenbaum (1997) dio algunas de las posibles razones de ello, pero debido a las lagunas en la correspondencia entre Marion Taylor y Ada Allport, actualmente es imposible saber con certeza por qué el matrimonio decidió no publicar la historia. Su trabajo con Marion Taylor probablemente les ayudó a organizar y publicar un segundo caso, la historia de Jenny Gove Masterson, otro pseudónimo.

Las cartas de Jenny

El mejor ejemplo del enfoque morfogénico utilizado por Allport para el estudio de la vida son las célebres Cartas de Jenny. Estas cartas revelan la historia de una mujer mayor y sus intensos sentimientos de amor y odio hacia su hijo Ross. Entre marzo de 1926 (cuando tenía 58 años) y octubre de 1937 (cuando murió), Jenny escribió una serie de 301 cartas a Glenn, el antiguo compañero de habitación de Ross en la universidad, y su esposa Isabel, que muy probablemente eran Gordon y Ada Allport (Winter, 1993). En un principio Allport publicó anónimamente algunas partes de estas cartas (Anónimo, 1946), más adelante las publicaría ampliadas y a su nombre (Allport, 1965).

Nacida en Irlanda en 1868 e hija de padres protestantes, Jenny era la mayor de siete hermanos, cinco niñas y dos niños. Cuando tenía cinco años, la familia se trasladó a Canadá y, cuando tenía 18, su padre murió y Jenny se vio obligada a dejar los estudios y empezar a trabajar para ayudar a la familia. Nueve años después, sus hermanos y hermanas ya eran independientes y Jenny, que siempre había tenido fama de rebelde, escandalizó a su familia casándose con un hombre divorciado. Esta decisión la distanció, aún más, de su conservadora y religiosa familia.

Tras solo dos años de matrimonio, el marido de Jenny murió. Un mes después, aproximadamente, nació su hijo

Ross. Esto sucedió en 1897, el mismo año en que nació Gordon Allport, el futuro compañero de habitación de Ross en la universidad. Podría decirse que durante los 17 años siguientes, Jenny fue feliz. El mundo giraba en torno a su hijo y ella trabajaba duramente para asegurarse de que este tenía todo lo que podía desear. Jenny explicó a Ross que, al margen del arte, el mundo era un lugar deplorable y que ella tenía la obligación de sacrificarse por su hijo porque era responsable de su existencia.

Cuando Ross se fue de casa para estudiar en la universidad, Jenny siguió esforzándose para pagar sus gastos. Cuando Ross empezó a interesarse por las mujeres, la idílica relación madre-hijo acabó. Ambos discutían a menudo sobre sus amigas. Jenny las llamaba prostitutas o fulanas, incluso a la mujer con la que Ross se casó. El matrimonio del hijo los distanció temporalmente.

Por la misma época, Jenny inició una correspondencia de 11 años y medio con Glenn e Isabel (Gordon y Ada) en la cual revelaba una gran cantidad de información sobre su vida y su personalidad. Las primeras cartas indicaban que estaba muy preocupada por el dinero, por la muerte y por su hijo Ross. Sentía que Ross era un desagradecido y que la había dejado por otra mujer, ¡y además era una prostituta! Este rencor se mantuvo hasta que el hijo se divorció de su esposa. Entonces, Jenny se trasladó a un apartamento cerca de Ross y durante un periodo fue feliz; pero poco después Ross empezó a ver a otras mujeres y Jenny siempre les encontraba algún defecto. De nuevo, sus cartas estaban cargadas de rencor hacia Ross, de una actitud recelosa y cínica hacia los demás y una postura enfermiza y dramática frente a la vida.

A los tres años de correspondencia, Ross murió de forma inesperada. Después de la muerte, las cartas de Jenny expresaban una actitud algo más favorable hacia su hijo. Ahora no tenía que compartirlo con nadie. Ya no había peligro, se acabaron las prostitutas.

Durante los ocho años siguientes, Jenny siguió escribiendo a Glenn e Isabel, y estos solían responderle, aunque casi siempre adoptaban un papel de oyentes neutrales, Jenny siguió estando demasiado preocupada por la muerte y el dinero. Culpaba a los demás de su sufrimiento y se mostraba cada vez más recelosa y hostil con sus cuidadores. Tras la muerte de Jenny, Isabel (Ada) comentó que, al final, Jenny era "la misma, pero con todos sus rasgos más agudizados" (Allport, 1965, p. 156).

Estas cartas representan una fuente extraordinariamente rica de material morfogénico. Durante años, fueron sometidas a un análisis profundo por parte de Allport y sus estudiantes, con el objetivo de construir la estructura de una personalidad concreta mediante la identificación de los rasgos personales más destacados de esa persona. Allport y sus estudiantes usaron tres técnicas para estudiar la personalidad de Jenny. En primer lugar, Alfred Baldwin (1942) creó una técnica denominada *análisis de la estructura personal*, con la que estudió, aproximadamente, una tercera parte de las cartas. Para analizar la estructura personal de Jenny, Baldwin usó dos procedimientos estrictamente morfogénicos: la frecuencia y la contigüidad. El primero, consiste simplemente en anotar la frecuencia con la que un elemento aparece en el material de estudio. Por ejemplo, ¿con qué frecuencia hablaba Jenny de Ross, del dinero o de sí misma? La contigüidad analiza la proximidad entre dos elementos en las cartas. Por ejemplo, ¿con qué frecuencia la categoría "Ross-negativo" aparece en conexión directa con "Jenny-abnegación"? Freud y otros psicoanalistas usaron de manera intuitiva esta técnica de contigüidad para descubrir asociaciones entre dos aspectos de la mente inconsciente de una paciente. Baldwin la perfeccionó aplicando cálculos estadísticos para determinar las correspondencias que se dan con más frecuencia de la que se podría esperar que si solo dependieran del azar.

Al usar el análisis de la estructura personal, Baldwin identificó tres grupos de categorías en las cartas de Jenny. El primero estaba relacionado con *Ross, las mujeres, el pasado y Jenny-abnegación*. El segundo guardaba relación con la búsqueda de trabajo de Jenny y el tercero se refería a su actitud respecto al dinero y a la muerte. Los tres grupos son independientes entre sí, aunque algunos temas, como el dinero, pueden estar presentes en los tres grupos.

En segundo lugar, Jeffrey Paige (1960) aplicó el análisis factorial para extraer rasgos personales principales de las cartas de Jenny. En total, Paige identificó ocho factores: agresividad, tendencia posesiva, relación estrecha, autonomía, aceptación familiar, sexualidad, sensibilidad y martirio. El estudio de Paige es interesante porque identificó ocho factores, una cifra que corresponde muy bien al número de rasgos principales, entre cinco y diez, que, según la hipótesis anteriormente formulada por Allport, se encontrarían en casi todos los individuos.

El tercer método de análisis de las cartas de Jenny fue una técnica de sentido común usada por Allport (1965). Sus resultados son bastante similares a los de Baldwin y Paige. Allport pidió a 36 expertos que enumeraran los rasgos que, según ellos, eran los más característicos de Jenny. Registraron 198 adjetivos descriptivos, muchos de los cuales eran sinónimos o coincidían parcialmente. Allport agrupó los términos en ocho grupos: (1) conflictivo-receloso, (2) egocéntrico (posesivo), (3) independiente-autónomo, (4) vehemente-apasionado, (5) artístico, (6) agresivo, (7) cínico-morboso y (8) sentimental.

Al comparar este enfoque clínico y de sentido común con el análisis factorial de Paige, Allport (1966) presentó algunos paralelismos interesantes (véase la tabla 12.1). Por tanto, de las cartas de Jenny deducimos que poseía aproximadamente ocho rasgos principales que caracterizaron los últimos doce años de su vida, cuando no su vida entera. Era agresiva, recelosa, posesiva, artística, sentimental, morbosa, vehemente y egocéntrica. Estos rasgos principales eran lo bastante sobresalientes como para que la descripción reali-

TABLA 12.1

Rasgos principales de Jenny según las técnicas clínica y de análisis factorial

Técnica clínica (Allport)	Técnica de análisis factorial (Paige)
Conflictiva-recelosa	Agresividad
Agresiva	
Egocéntrica (posesiva)	Tendencia posesiva
	Necesidad de relaciones estrechas
Sentimental	Necesidad de aceptación de la familia
Independiente-autónoma	Necesidad de independencia
Artística	Sensibilidad
Egocéntrica (autocompasiva)	Martirio
(Sin equivalente)	Sexualidad
Cínica-morbosa	(Sin equivalente)
Vehemente-apasionada	(Exageración; es decir, tendencia a ser vehemente y a exagerar sus preocupaciones)

zada por Isabel (Ada Allport), que la conocía bien, y otros investigadores independientes que estudiaron sus cartas (Allport, 1965) fuera similar.

La concordancia entre el enfoque clínico y de sentido común de Allport y el método de análisis factorial de Paige no demuestra la validez de ninguno de los dos. Sin embargo, indica la viabilidad de los estudios morfogénicos. Los psicólogos pueden analizar a una persona e identificar rasgos principales coherentes, aunque utilicen procedimientos diferentes.

Investigación relacionada

Más que otros teóricos de la personalidad, Gordon Allport mantuvo durante toda su vida un interés activo en el estudio científico de la religión y publicó seis conferencias sobre el tema con el título *El individuo y su religión* (Allport, 1950). En el ámbito personal, Allport fue un devoto episcopaliano, y durante casi 30 años, ofreció una serie de meditaciones en la Appleton Chapel de Harvard (Allport, 1978).

Orientación religiosa intrínseca *versus* extrínseca

Allport afirmó que unas creencias religiosas profundas eran un indicador de madurez psicológica, pero también sostuvo que no todas las personas que van a la Iglesia son personas maduras. Algunas, de hecho, tienen muchos prejuicios. Allport (1966) ofreció una posible explicación para ello. Sugirió que la Iglesia y los prejuicios ofrecen el mismo tipo de seguridad y estatus, al menos para algunos individuos.

Para entender la relación entre la asistencia a la Iglesia y el prejuicio, Allport y J. Michael Ross (1967) crearon la Escala de orientación religiosa (Religious Orientation Scale, ROS), que solo se puede aplicar a las personas que van a la Iglesia. La ROS consta de veinte afirmaciones, once extrínsecas y nueve intrínsecas. Ejemplos de afirmaciones extrínsecas son: "el objetivo principal de la oración es obtener alivio y protección"; "lo que la religión me ofrece ante todo es consuelo ante el dolor y la desgracia"; y "una razón para formar parte de la Iglesia es que ello me ayuda a afirmarme como persona en la comunidad". Ejemplos de afirmaciones intrínsecas son: "mis creencias religiosas son lo que sustenta realmente mi vida" y "me esfuerzo por aplicar la religión a todos los demás aspectos de mi vida" (p. 436). Allport y Ross supusieron que las personas con una orientación extrínseca tienen una visión utilitaria de la religión; es decir, la consideran un medio para alcanzar un fin. La suya es una religión interesada que busca comodidad y cumplir con las convenciones sociales. Sus creencias no son profundas y las modifican fácilmente cuando les conviene. En cambio, existe un segundo grupo de personas con una orientación intrínseca. Estas personas viven intensamente la religión y su principal motivación es la fe religiosa. En lugar de usar la religión para conseguir un fin, armonizan otras necesidades con sus valores religiosos. Han hecho suyas una serie de creencias y las practican plenamente.

Estudios previos demuestran que, en términos generales, ser religioso es bueno para la salud. Asistir a la Iglesia con regularidad tiende a asociarse con sentirse mejor y vivir más (Powell, Shahabi y Thoresen, 2003). Pero la razón de esto no es muy clara. La gente que va a la Iglesia puede solamente tender a cuidarse mejor que quienes no lo hacen. O tal vez exista algo único acerca de la religión que fomenta una mejor salud. Un aspecto de la religión que puede afectar su conexión con la salud es el concepto de Allport de orientación religiosa. Recientemente, algunos investigadores han comenzado a investigar las implicaciones en la salud de tener una orientación religiosa intrínseca, en comparación con una extrínseca. Como expusimos en el capítulo 10, las actividades intrínsecamente motivadas suelen ser mejores que aquellas motivadas en forma extrínseca. Por tanto, los investigadores han predicho que quienes han internalizado sus valores religiosos (orientación intrínseca) serían mejores que quienes usan su religión para perseguir algún fin (orientación extrínseca).

Kevin Masters y sus colegas (2005) realizaron un estudio sobre la orientación religiosa y la salud cardiovascular. La presión sanguínea se eleva y desciende dependiendo de una variedad de factores, incluyendo factores estresantes en el entorno, pero a veces la gente padece de una alta presión

sanguínea crónica. Cuando la presión sanguínea está crónicamente alta, aplica un elevado estrés en el corazón, y esto es una gran preocupación de salud para mucha gente, particularmente de la tercera edad, porque hace que los individuos sean más susceptibles a una diversidad de padecimientos cardiacos, incluyendo infartos. Para examinar la relación entre la orientación religiosa y la alta presión sanguínea, Masters y sus colegas (2005) convocaron a 75 personas de entre 60 y 80 años a su laboratorio y les pidieron que llenaran el ROS y realizaran algunas actividades mientras los investigadores monitoreaban cuidadosamente su presión sanguínea. Las actividades estaban diseñadas para ser moderadamente estresantes y capaces de elevar la presión sanguínea en personas que no son particularmente propensas a tener hipertensión. Específicamente, las actividades incluían resolver algunos problemas de matemáticas y un encuentro hipotético con una compañía de seguros que se rehúsa a cubrir un procedimiento médico que potencialmente puede salvarles la vida. Tal y como habían predicho, los investigadores descubrieron que quienes tenían una orientación religiosa intrínseca no experimentaron la misma elevación en su presión sanguínea que quienes tenían una orientación extrínseca. Este estudio demostró que una orientación religiosa intrínseca actúa como un amortiguador contra factores estresantes que pueden experimentarse en la vida diaria. Quienes tienen una orientación religiosa intrínseca suelen enfrentar los mismos factores estresantes que el resto de la gente, pero sus cuerpos reaccionan de manera diferente y más saludable. Hay algo en tener una fe religiosa intrínseca y profunda que ayuda a las personas a lidiar con el estrés de cada día en una forma que no afecta negativamente su salud física.

La religión puede ser buena para la salud, pero para obtener beneficios de salud de la religión, es importante que la gente sea religiosa por los motivos correctos. No es suficiente con solo asistir a la iglesia, al templo o a la sinagoga una vez a la semana. Una persona debe asistir a esos servicios porque realmente cree en el mensaje de su religión elegida y lo ha internalizado como una forma de llevar una buena vida. También es importante notar que mientras Allport no consideró que el compromiso religioso fuera un indicador de una persona saludable y madura, consideró que la religión era útil porque proporcionaba una filosofía unificadora de vida. Pero la religión no es la única forma en que uno puede obtener dicha filosofía. Los estudios futuros deberán determinar si tener una filosofía unificadora de vida que no esté basada en una religión organizada es benéfico para la salud de la misma forma que tener una orientación religiosa intrínseca.

Cómo reducir el prejuicio: contacto óptimo

Recordemos que Gordon Allport comenzó a interesarse en la diferencia entre la orientación religiosa intrínseca y la extrínseca porque notó que mucha gente identificada como muy religiosa también era muy prejuiciosa. Sin embargo, Allport también estaba interesado en el prejuicio en una forma más general, y desarrollar formas de reducir el prejuicio racial era de suma importancia para él. Allport (1954) propuso que uno de los componentes más importantes para reducir el prejuicio era el contacto: si los miembros de grupos mayoritarios se relacionaban con los grupos minoritarios bajo condiciones óptimas, habría menos prejuicio. Esto llegó a ser conocido como la *hipótesis del contacto*, y las condiciones óptimas eran relativamente simples. (1) igualdad de estatus entre ambos grupos, (2) metas comunes, (3) cooperación entre los grupos y (4) apoyo de una figura de autoridad, una ley o una costumbre. Por ejemplo, si los vecinos afroestadounidenses y euroestadounidenses se unían para formar un grupo de vigilancia en su vecindario con la meta común de hacerlo más seguro, y ese programa era avalado por el alcalde o el departamento de policía de la ciudad, entonces esta interacción y esfuerzo grupal probablemente conducirían a una reducción en el prejuicio entre los residentes de dicho vecindario.

Aunque el mismo Allport realizó alguna investigación en el tema de la reducción del prejuicio (Allport, 1954), uno de sus alumnos, Thomas Pettigrew, ha continuado el trabajo que su maestro comenzó (Pettigrew *et al.*, 2011; Pettigrew y Tropp, 2006; Tropp y Pettigrew, 2005). Thomas Pettigrew y Linda Tropp han integrado un gran programa de investigación con miras a explorar las condiciones bajo las cuales el contacto entre grupos puede reducir el prejuicio.

En dos complejos metaanálisis de más de 500 estudios y más de 250 000 participantes, Pettigrew, Tropp y colegas (2006-2011) examinaron la validez de la hipótesis de contacto de Allport. Encontraron que el contacto entre grupos realmente reduce el prejuicio, y que las cuatro condiciones de Allport para el contacto óptimo entre grupos facilitaban este efecto. De hecho, aunque el concepto de contacto óptimo fue concebido originalmente como una forma de reducir el prejuicio *racial* (Allport, 1954), la investigación ha demostrado que también funciona para reducir actitudes prejuiciosas hacia otros grupos estigmatizados como los adultos mayores, los discapacitados, los enfermos mentales y los individuos gay y las lesbianas (Pettigrew *et al*., 2011). Los estudios generalmente muestran efectos más grandes para mediciones de simpatía que para indicadores como la tendencia a estereotipar, lo que significa que el contacto óptimo ayuda a que el otro grupo nos caiga mejor aunque puedan persistir los estereotipos sobre él (Tropp y Pettigrew, 2005).

Un descubrimiento fascinante de todos estos años de investigación sobre el contacto óptimo es la importancia especial de una amistad entre grupos contrarios para reducir el prejuicio. Como señalaron Pettigrew *et al*. (2011), la amistad involucra un extenso contacto a través de una variedad de escenarios, y esto promueve fuertes actitudes positivas hacia el otro grupo que se resiste a cambiar. Un estudio particularmente conmovedor realizado en Irlanda del Norte ilustra este poder de la amistad. En él, las amistades entre católicos y

protestantes generaron confianza y perdón del otro grupo religioso, y este efecto fue más fuerte entre quienes habían sufrido directamente por la violencia religiosa en el área (Hewstone, Cairns, Voci, Hamberger y Niens, 2006).

Algunos estudios incluidos en los análisis de Thomas Pettigrew y Linda Tropp (2006, 2011) involucraban métodos relativamente simples, como preguntar a la gente cuántos amigos tenían que pertenecían a un grupo minoritario (una medición del contacto) y después pedirles que completaran varios reactivos diseñados para capturar el grado en que los participantes abrigaban perspectivas estereotípicas sobre los grupos minoritarios. Sin embargo, otros estudios incluidos en la revisión utilizaban una metodología más compleja, donde los participantes eran asignados al azar a uno de los grupos que involucraban contacto óptimo con miembros de un grupo minoritario, o con grupos que no involucraban el contacto óptimo, tal como lo sugería Allport. Aunque ambos tipos de estudio descubrieron que el contacto óptimo reduce el prejuicio, los experimentos en los que la gente era asignada aleatoriamente a involucrarse o no en un contacto óptimo mostraron una reducción del prejuicio más elevada (Pettigrew y Tropp, 2006). Por supuesto, no hay razón para que dicho contacto óptimo deba tener lugar en un laboratorio, y los hallazgos de Pettigrew y Tropp demuestran el gran potencial de los programas comunitarios basados en la prescripción de Allport para la reducción del prejuicio. La investigación muestra que si se implantaran dichos programas, sería probable que la relación entre los grupos mayoritarios y minoritarios mejorara en forma importante.

En general, Gordon Allport fue un psicólogo de la personalidad enormemente perceptivo, cuyas ideas continúan inspirando a los psicólogos actuales. Aunque es indudable que sus ideas siguen enriqueciendo la investigación sobre la psicología de la personalidad, sus métodos para la reducción del prejuicio han enriquecido silenciosamente las vidas de personas que se han beneficiado, quizás sin saberlo, de su profundo compromiso para reducir el prejuicio en nuestra sociedad.

Como señalan Pettigrew y sus colegas (2011), las opiniones populares sobre el contacto entre grupos están muy divididas. Algunos piensan que "buenas bardas hacen buenos vecinos". Esto es, el contacto intergrupal solo provoca conflictos, así que es mejor quedarnos donde pertenecemos. Otros, como Allport, sostienen que la interacción entre grupos es esencial para reducir el prejuicio y los conflictos entre grupos. Décadas de investigación por parte de sus alumnos han resuelto este desacuerdo y demostrado que Allport tenía razón: la única forma de reducir el conflicto y el prejuicio es interactuar con aquellos a quienes consideramos diferentes.

Crítica a la teoría de Allport

Allport basó su teoría de la personalidad en especulación filosófica y sentido común más que en investigaciones científicas. Nunca pretendió que su teoría fuera completamente nueva o exhaustiva; más bien buscaba una teoría ecléctica, adoptando cuidadosamente teorías anteriores y reconociendo que la opinión de sus detractores podía ser positiva. Acorde con esta actitud tolerante, Allport (1968) admitió que sus asesores podían tener razón, al menos, en parte.

Para Allport, la mayoría de las personas se pueden concebir como individuos conscientes y previsores que buscan tensiones. Para quienes opinan que las teorías deterministas han perdido el contacto con la persona proactiva, el concepto de humanidad de Allport resulta inspirador. Como cualquier otra teoría, sin embargo, se debe evaluar partiendo de los criterios científicos.

Probablemente, Allport se esforzó más que cualquier otro psicólogo en definir la personalidad y clasificar las definiciones del término. Pero, ¿puede decirse que sus escritos forman una *teoría*, en el sentido de que exponen un conjunto de supuestos relacionados que generan hipótesis verificables? En este criterio, las ideas de Allport merecen una respuesta afirmativa con reservas. Es una teoría limitada, que ofrece explicaciones para un ámbito bastante reducido de la personalidad, en concreto, ciertos tipos de motivación. Allport hace un análisis bastante completo de los motivos funcionalmente autónomos de los adultos psicológicamente sanos. Pero, ¿qué decir de los motivos de los niños y los adultos con trastornos mentales? ¿Qué los motiva y por qué? ¿Qué decir de los adultos sanos que, de repente, se comportan de manera extraña? ¿Cómo explicar estas incoherencias? ¿Cómo explicar los sueños extraños, las fantasías y las alucinaciones de los individuos maduros? Lamentablemente, su teoría de la personalidad no es lo bastante amplia como para responder adecuadamente a todas estas preguntas.

Pese a sus limitaciones, el enfoque de la personalidad de Allport es inspirador e instructivo. Cualquiera que se proponga construir una teoría de la personalidad debería estudiar previamente los escritos de Allport. Pocos psicólogos han hecho un esfuerzo tan grande por considerar la teoría de la personalidad de manera objetiva; pocos han sido tan meticulosos en la definición de términos, en la clasificación de definiciones anteriores o en cuestionarse qué unidades deberían usarse en la teoría. La obra de Allport sentó unas bases de claridad y precisión que los futuros teóricos deberían intentar emular.

En el criterio de capacidad para *generar investigación*, la teoría de Allport obtiene una puntuación moderada. Su escala de orientación religiosa, el estudio de los valores y su interés por los prejuicios han conducido a diversos trabajos científicos sobre estos temas.

En el criterio de *refutabilidad*, la teoría de Allport obtiene una puntuación baja. El concepto de cuatro orientaciones religiosas en parte independientes se puede comprobar o refutar, pero casi todos los demás conceptos de Allport escapan a la capacidad de la ciencia para determinar si alguna otra explicación también podría resultar adecuada.

En el criterio de *organización del conocimiento*, la teoría de Allport ofrece una organización significativa de las observaciones solo para una selección limitada de motivos en los adultos. Gran parte de lo que se conoce sobre la personalidad humana no se puede integrar fácilmente en la teoría de Allport. En concreto, Allport no explicó adecuadamente las conductas motivadas por fuerzas inconscientes y las provocadas por impulsos primarios. Allport admitió la existencia de estos tipos de motivaciones, pero al parecer no juzgó necesario seguir elaborando las teorías psicoanalítica y conductista. Sin embargo, esta limitación no invalida la teoría de Allport: aceptar la validez de otros conceptos teóricos es una manera legítima de construir una teoría.

Como *guía práctica*, la teoría de Allport tiene una utilidad moderada. Sin duda sirve de faro para el profesor y el terapeuta, iluminando la noción de personalidad que sugiere que las personas deberían ser tratadas como individuos. Lamentablemente, no llegó a especificar los detalles.

En los dos últimos criterios, la psicología del individuo de Allport obtiene una valoración alta. Su precisión en el lenguaje confiere a la teoría *coherencia interna* y *simplicidad*.

Concepto de humanidad

Allport tenía una noción fundamentalmente optimista y esperanzada de la naturaleza humana. Rechazó las perspectivas psicoanalítica y conductista de la humanidad por ser demasiado deterministas y mecanicistas. Él afirmaba que nuestros destinos y nuestros rasgos no están determinados por motivos inconscientes que tienen su origen en la primera infancia, sino por elecciones conscientes que hacemos en el presente. No somos simples autómatas que reaccionan ciegamente a las fuerzas de la recompensa y el castigo, sino que podemos interactuar con nuestro entorno e influir sobre él. No solo buscamos reducir tensiones, sino también crear otras nuevas. Buscamos cambios y desafíos y somos activos, resueltos y flexibles.

Como las personas tienen el potencial de aprender una variedad de respuestas en diversas situaciones, el crecimiento psicológico puede producirse a cualquier edad. La personalidad no queda establecida en la primera infancia, aunque para algunas personas las influencias de la infancia se mantienen durante el resto de su vida. Las experiencias de la primera infancia son importantes solo en la medida en que tienen relevancia en el presente. Aunque la seguridad y el amor en los primeros años de vida dejan huellas duraderas, los niños necesitan algo más que amor: necesitan una oportunidad para determinar su propia existencia de manera creativa, para oponerse al conformismo y para ser individuos libres y autónomos.

Aunque la sociedad tiene un cierto poder para influir en la personalidad, Allport afirmaba que no es la clave de la naturaleza humana. Según Allport, los factores que determinan la personalidad no son tan importantes como la propia personalidad. La herencia genética, el entorno y la naturaleza del organismo son importantes, pero las personas son fundamentalmente proactivas y libres de seguir los dictados que impone la sociedad o para trazar su propio camino.

No obstante, las personas no son completamente libres. Allport (1961) sostenía que *la libertad es limitada* y se mostró crítico con las teorías que suponen una libertad absoluta; pero también se opuso a las concepciones psicoanalítica y conductista, que, según él, negaban la voluntad libre. En este aspecto, Allport adoptó una posición intermedia. Aunque la voluntad libre existe, algunas personas tienen más facilidad para elegir que otras. Una persona equilibrada tiene más libertad que un niño o un adulto con trastornos psicológicos graves. Una persona inteligente y reflexiva tiene más capacidad para elegir libremente que una poco inteligente e irreflexiva.

Aunque la libertad es limitada, según Allport, es posible ampliarla. Cuanto mejor se comprenda a sí misma una persona, mayor será su libertad de elección. Cuanto más objetiva sea una persona; es decir, cuanto más libre esté de individualismo y egocentrismo, mayor será su grado de libertad.

La formación y los conocimientos también amplían el grado de libertad disponible. Cuanto mayor sea nuestro conocimiento de un campo concreto, mayor será nuestra libertad en este terreno. Tener una formación general amplia significa que, hasta cierto punto, tenemos más opciones de trabajo, actividades de ocio, material de lectura y amigos.

Por último, podemos ampliar nuestra libertad por nuestra forma de elegir. Si nos aferramos de manera obstinada a una forma de actuar que nos resulta familiar, simplemente por comodidad, nuestra libertad quedará muy restringida. En cambio, si adoptamos una actitud abierta para la resolución de problemas, estaremos ampliando nuestra perspectiva y aumentando el número de opciones posibles; es decir, tendremos más libertad de elección (Allport, 1955).

El concepto de humanidad de Allport es más *teleológico* que causal. Las experiencias del pasado influyen hasta cierto punto en la personalidad, pero los comportamientos que nos hacen humanos son aquellos que están motivados por nuestras expectativas de futuro. En otras palabras, somos individuos equilibrados en la medida en que establecemos y

buscamos aspiraciones y objetivos futuros. Cada uno de nosotros se distingue de los demás, no tanto por tener impulsos básicos diferentes, sino por tener objetivos e intenciones propios.

El desarrollo de la personalidad siempre tiene lugar en un escenario social, pero según Allport los *factores sociales* tienen una importancia moderada. Allport admitió que el entorno tiene una influencia significativa en la formación de la personalidad, pero insistió en que, en cierta medida, la personalidad tiene vida propia. La cultura puede influir en nuestra forma de expresarnos, nuestra moral, nuestros valores, modas, etc., pero la manera en que cada uno de nosotros reacciona ante las fuerzas culturales depende de nuestra personalidad única y nuestra motivación básica.

En resumen, el concepto de humanidad de Allport es optimista y sostiene que las personas tienen un cierto grado de libertad. Los seres humanos actúan guiados por objetivos, son proactivos y están motivados por diversas fuerzas, la mayoría de las cuales están dentro de la conciencia. Las experiencias de la primera infancia tienen una importancia relativa y son significativas solo en la medida en que existen en el presente. Las diferencias y semejanzas entre las personas son importantes, pero la psicología de Allport da más importancia a las *diferencias individuales y la singularidad*.

Conceptos clave

- La teoría de Allport es *ecléctica* porque toma ideas de diversas fuentes.
- Allport definió la *personalidad* como la organización dinámica dentro del individuo de los sistemas psicofísicos que determinan la conducta y el pensamiento de la persona.
- Las *personas psicológicamente equilibradas* están motivadas en gran medida por procesos conscientes; tienen un concepto amplio de sí mismas, se relacionan de manera afectuosa con los demás, se aceptan a sí mismas tal y como son, tienen una percepción del mundo realista y poseen perspicacia, humor, y una filosofía de vida unificadora.
- Allport defendía la actitud *proactiva*, basada en la idea de que las personas tienen un alto nivel de *control consciente* sobre sus vidas.
- Los *rasgos comunes* son características generales presentes en muchas personas; pueden resultar útiles para comparar grupos de personas.
- Los *rasgos individuales* (rasgos personales) son específicos de cada individuo y pueden hacer que diferentes estímulos sean funcionalmente equivalentes, así como activar y orientar la conducta.
- Los tres niveles de rasgos personales son: (1) *rasgos fundamentales*, que solo poseen unas pocas personas y que son tan prominentes que no se pueden ocultar; (2) *rasgos principales*, entre cinco y diez rasgos individuales que hacen que cada persona sea única, y (3) *rasgos secundarios*, que son menos distinguibles, pero mucho más numerosos que los rasgos principales.
- Los rasgos personales que activan nuestros actos se llaman *rasgos de motivación*.
- Los rasgos personales que guían nuestros actos se llaman *rasgos de estilo*.
- El *proprium* hace referencia a las conductas y los rasgos personales que son fundamentales en nuestras vidas y que consideramos característicos de nosotros mismos.
- La *autonomía funcional* hace referencia a los motivos que son autónomos e independientes de los motivos que originaron inicialmente un comportamiento.
- La *autonomía funcional perseverante* son las costumbres y conductas que no forman parte del *proprium* de un individuo.
- La *autonomía funcional propia* incluye todas las motivaciones autónomas relacionadas con el *proprium*.
- Allport empleó *procedimientos morfogénicos*, como diarios y cartas, que se centran en las pautas de conducta de un individuo concreto.

CAPÍTULO 13

McCrae y Costa: la teoría de los cinco factores

McCrae

Costa

- ***Perspectiva general de las teorías de los rasgos y factores***
- ***El trabajo innovador de Raymond B. Cattell***
- ***Principios básicos del análisis factorial***
- ***Los cinco grandes factores: ¿taxonomía o teoría?***
- ***Biografías de Robert R. McCrae y Paul T. Costa júnior***
- ***En busca de los cinco grandes factores***
  - El descubrimiento de los cinco factores
  - Descripción de los cinco factores
- ***Evolución de la teoría de los cinco factores***
  - Unidades de la teoría de los cinco factores
  - Postulados básicos
- ***Investigación relacionada***
  - Rasgos y desempeño académico
  - Rasgos, uso de internet y bienestar
  - Rasgos y emoción
- ***Crítica a las teorías de los rasgos y factores***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Thomas estaba en un bar local con algunos antiguos amigos, pero uno de ellos, Samuel, dijo algo que realmente molestó a Thomas, quien andaba algo pasado de copas. Thomas se levantó, empujó a Samuel y comenzó una pelea ahí mismo. Clarisse, una amiga de Samuel, apartó a Thomas antes de que alguien saliera seriamente lastimado. Clarisse no conocía bien a Thomas pero estaba absolutamente convencida de que era un idiota agresivo e impulsivo, y así se lo dijo a Thomas mientras los tres salieron del bar. Sorpresivamente, Samuel salió en defensa de Thomas y dijo: "¿Sabes que Thomas es una buena persona? Él no es así, seguramente tuvo un día difícil. Déjalo en paz".

¿Thomas es un idiota agresivo o solo había tenido un día difícil? ¿Podemos decir que Thomas es agresivo e impulsivo sin saber nada más acerca de su personalidad? ¿Esta es la forma en que se comporta normalmente? ¿Qué pasa cuando está sobrio? ¿Actúa agresiva e impulsivamente en otras situaciones? La situación (día difícil), ¿explica la forma de actuar de Thomas o es más adecuado explicar sus acciones por su personalidad (idiota agresivo)?

Este es el tipo de preguntas que se hacen los psicólogos. Los psicólogos sociales seguramente explicarán la conducta de Thomas con base en la situación (día difícil). Los psicólogos de la personalidad tenderán a atribuir el comportamiento de Thomas a rasgos perdurables. Como recordaremos del capítulo inicial, un rasgo hace que una persona sea única y contribuye a la consistencia de cómo se comportan en distintas situaciones y en el transcurso del tiempo. Los rasgos son el centro de estudio de muchos psicólogos de la personalidad, pero históricamente distintos psicólogos se enfocaron en su propia lista de rasgos y había poco consenso respecto a cuáles eran los principales aspectos de la personalidad. Al menos este era el caso hasta la década de 1980, cuando el campo concluyó que existen cinco aspectos principales de la personalidad: extraversión, amabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a la experiencia, o estabilidad. Estos son los llamados "cinco grandes rasgos de personalidad; su amplia adopción y aceptación le debe mucho a la investigación y a la teoría de Robert McCrae y Paul Costa.

Perspectiva general de las teorías de los rasgos y factores

¿Cuál es el método más adecuado para medir la personalidad? ¿Los tests normalizados? ¿La observación clínica? ¿Las opiniones de amigos y conocidos? Los teóricos de los factores han usado todos estos métodos y otros diferentes. La segunda pregunta es: ¿cuántos rasgos o características personales posee una persona concreta? ¿Dos o tres? ¿Media docena? ¿Varios cientos? ¿Más de mil? Durante los últimos 25 a 45 años, varios individuos (Cattell, 1973, 1983; Eysenck, 1981, 1997a) y varios equipos de investigadores (Costa y McCrae, 1992; McCrae y Costa, 2003; Tupes y Christal, 1961) han utilizado el análisis factorial para responder a estas preguntas. Actualmente, la mayoría de los investigadores que estudian los rasgos de la personalidad coinciden en que son cinco, ni más ni menos que cinco, los rasgos dominantes que se deducen sistemáticamente de las técnicas de análisis factorial, procedimientos matemáticos aptos para tamizar los rasgos de la personalidad a partir de montañas de datos de tests.

Mientras muchos teóricos contemporáneos afirman que cinco es el número mágico, otros teóricos anteriores como Raymond B. Cattell encontraron muchos más rasgos de la personalidad y Hans J. Eysenck insistió en que solo hay tres factores principales que se pueden distinguir mediante el análisis factorial. Además, hemos visto que el enfoque racional de Gordon Allport (véase el capítulo 12) encontró entre cinco y diez rasgos fundamentales para la vida de cada persona. Sin embargo, la aportación más importante de Allport a la teoría de los rasgos puede haber sido la identificación de cerca de 18 000 nombres de rasgos en un diccionario no abreviado de lengua inglesa. Estos nombres fueron la base del primer trabajo de Cattell y aún sirven como punto de partida para estudios recientes de análisis factorial.

La técnica de análisis factorial de Eysenck encontró tres factores bipolares generales: extraversión/introversión, neuroticismo/estabilidad y psicoticismo/superyó. La teoría de los cinco factores (a menudo llamados los cinco grandes factores) incluye el neuroticismo y la extraversión, pero añade, además, la apertura a la experiencia, la amabilidad y la responsabilidad. Estos términos difieren ligeramente entre los distintos grupos de investigación, pero los rasgos a los que hacen referencia son muy similares.

El trabajo innovador de Raymond B. Cattell

Un personaje importante en los inicios de la psicometría fue Raymond B. Cattell (1905-1998), que nació en Inglaterra, pero desarrolló la mayor parte de su carrera profesional en Estados Unidos. Cattell no ejerció una influencia directa sobre McCrae y Costa; sin embargo, compartieron técnicas e ideas a pesar de que sus enfoques eran bastante diferentes. La teoría de los rasgos de Cattell permite comprender mejor el modelo de tres factores de Eysenck, por ello comentaremos brevemente la obra de Cattell y la compararemos con la de McCrae y Costa.

En primer lugar, Cattell, McCrae y Costa emplearon un **método inductivo** para recopilar datos; es decir, no partían de ninguna idea preconcebida sobre el número o los nombres de los rasgos o tipos. En cambio, otros teóricos del factor han utilizado el **razonamiento deductivo**, es decir, tenían en mente hipótesis previas antes de recopilar datos.

En segundo lugar, Cattell usó tres medios de observación distintos a fin de estudiar a las personas desde diversos puntos de vista. Las tres fuentes de datos que utilizó fueron el historial de vida de la persona (datos L), derivado de ob-

servaciones realizadas por otras personas, informes realizados por la propia persona (datos Q), obtenidos mediante cuestionarios y otras técnicas diseñadas para que la persona hiciera descripciones subjetivas de sí misma y tests objetivos (datos T), que miden capacidades como la inteligencia, la velocidad de respuesta y otras actividades similares concebidas para poner a prueba el rendimiento de la persona. En cambio, cada uno de los cinco factores bipolares de McCrae y Costa está limitado a las respuestas a una serie de preguntas. Estos informes de la propia persona limitan los procedimientos de McCrae y Costa a los factores de la personalidad.

En tercer lugar, Cattell dividió los rasgos en *rasgos comunes* (presentes en muchos individuos) y *rasgos singulares* (específicos de cada individuo). También distinguió los *rasgos fuente* de los *rasgos superficiales*. Además, Cattell clasificó los rasgos en rasgos de *temperamento*, de *motivación* y de *capacidad*. Los rasgos de temperamento guardan relación con el *modo* de comportarse de una persona, la motivación concierne a las *causas* de su conducta y la capacidad se refiere a la adecuación o *rapidez* de esta.

En cuarto lugar, el enfoque polifacético de Cattell presentó 35 rasgos primarios o rasgos de primer orden, que miden la mayoría de los aspectos de temperamento de la personalidad. De estos factores, 23 caracterizan a la población normal y 12 miden los aspectos patológicos. Los rasgos normales que han sido estudiados más ampliamente son los 16 factores del test de los 16 factores de la personalidad (16 FP Scale) de Cattell (1949). En comparación, el test NEO de personalidad de Costa y McCrae solo ofrece resultados sobre cinco factores de la personalidad.

Principios básicos del análisis factorial

No es imprescindible conocer en profundidad las operaciones matemáticas que intervienen en el **análisis factorial** para comprender las teorías de los rasgos y factores, pero una descripción general de esta técnica resultará útil.

Para aplicar el análisis factorial, primero se deben hacer observaciones concretas de muchos individuos. A continuación, estas observaciones se cuantifican de algún modo. Por ejemplo, la altura se mide en metros, el peso en kilogramos, las capacidades mediante los resultados de tests, el rendimiento laboral mediante escalas de evaluación, etc. Supongamos que tenemos 1 000 de estas medidas realizadas a 5 000 personas. El siguiente paso consiste en determinar cuáles de estos valores (resultados) están relacionados con otros valores y en qué medida. Para hacer esto, calculamos el **coeficiente de correlación** entre cada valor y cada uno de los demás 999 resultados. (Un coeficiente de correlación es un procedimiento matemático para expresar el grado de correspondencia entre dos series de resultados). Para establecer una correlación entre 1 000 valores y los otros 999 resultados se precisarían 499 500 correlaciones (1 000 multiplicado por 999 y dividido entre 2). Para expresar los resultados de estos cálculos necesitaríamos una tabla de correlaciones o matriz de datos con 1 000 filas y 1 000 columnas. Algunas de estas correlaciones serían elevadas y positivas, otras se aproximarían a cero, y otras serían negativas. Por ejemplo, podríamos observar una correlación positiva elevada entre la longitud de las piernas y la altura, porque una de ellas es parcialmente una medida de la otra. También podemos encontrar una correlación positiva entre la capacidad de liderazgo y las habilidades sociales. Esta relación podría existir porque las dos son parte de un rasgo subyacente más básico: la confianza en uno mismo.

Con 1 000 valores independientes, nuestra tabla de correlaciones sería bastante voluminosa. Entonces, recurrimos al *análisis factorial* que nos permite representar un gran número de datos mediante un número inferior de aspectos más básicos. Estos aspectos se pueden llamar *rasgos*, es decir, factores que representan un grupo de valores muy relacionados entre sí. Por ejemplo, podemos encontrar correlaciones positivas elevadas entre los resultados de tests de álgebra, geometría, trigonometría y cálculo matemático. Hemos identificado un grupo de resultados que podemos llamar factor M que representa las habilidades matemáticas. De manera similar, podemos identificar otras series de **factores** o unidades de la personalidad derivadas del análisis factorial. Obviamente, el número de factores será menor que el número inicial de observaciones.

El siguiente paso consiste en determinar la medida en que el resultado de cada individuo influye en los distintos factores. Las correlaciones entre los resultados y los factores se llaman **saturación factorial**. Por ejemplo, si los resultados en álgebra, geometría, trigonometría y cálculo matemático influye mucho en el factor M, pero no en otros factores, tendrán una saturación factorial alta en M. La saturación factorial nos da una indicación de la pureza de los distintos factores y nos permite interpretar sus significados.

Los rasgos obtenidos mediante análisis factorial pueden ser unipolares o bipolares. Los **rasgos unipolares** abarcan desde cero hasta un cierto valor. La altura, el peso y la capacidad intelectual son ejemplos de rasgos unipolares. En cambio, los **rasgos bipolares** abarcan desde un polo hasta el polo opuesto y el valor cero representa el punto intermedio. Introversión/extraversión, liberalismo/conservadurismo y habilidades sociales/timidez son ejemplos de rasgos bipolares.

Para facilitar la interpretación de los factores obtenidos mediante procedimientos matemáticos, se realizan las llamadas *rotaciones* factoriales de los ejes de coordenadas donde se representan los factores. Existen dos tipos de rotaciones factoriales, ortogonal y oblicua, pero los partidarios de la teoría de los cinco factores dan preferencia a la **rotación ortogonal**. En la figura 13.1 podemos observar que los ejes rotados ortogonalmente forman un ángulo de 90 grados. Aunque aumenten los resultados de la variable *x*, los resultados en el eje *y* podrían tener cualquier valor, es decir, no están en absoluto relacionados con los resultados del eje *x*.

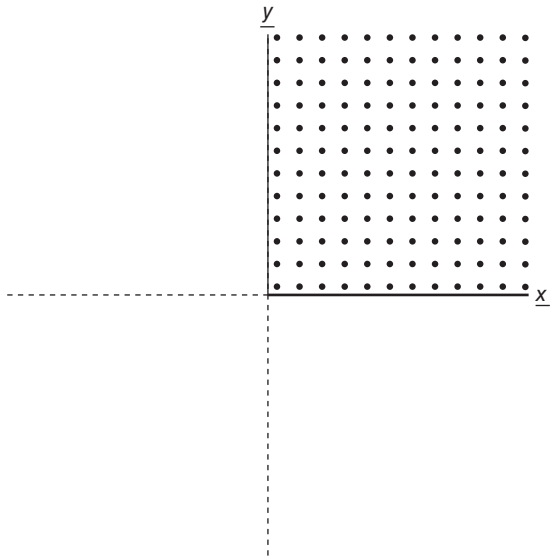


FIGURA 13.1 Ejes ortogonales.

La **rotación oblicua**, propuesta por Cattell, presupone la existencia de una cierta correlación positiva o negativa y un ángulo de menos o más de 90 grados. La figura 13.2 representa un diagrama de dispersión de los resultados en el cual las variables *x* y *y* están correlacionadas entre sí de manera positiva; es decir, si los resultados en la variable *x* aumentan, los resultados en el eje *y* también tienden a aumentar. Notemos que la correlación no es perfecta: algunas personas pueden tener resultados altos en la variable *x* y resultados relativamente bajos en la variable *y*, o a la inversa. Una correlación perfecta ($r = 1.00$) significaría que *x* y *y* se encuentran en la misma línea. En la interpretación psicológica, la rotación oblicua suele generar solo unos cuantos rasgos significativos, mientras que la rotación oblicua suele producir un número de rasgos mayor.

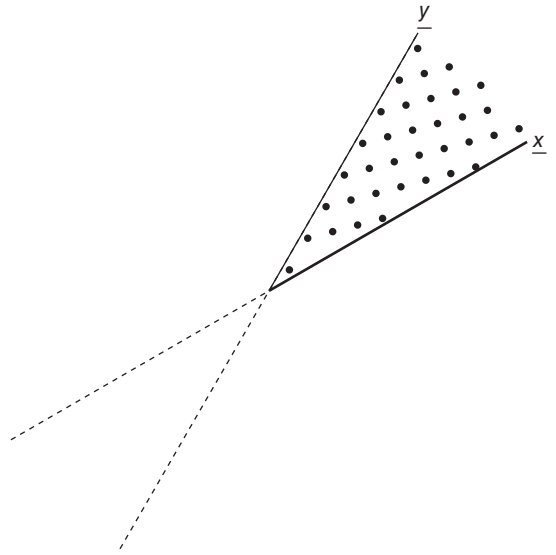


FIGURA 13.2 Ejes oblicuos.

Los cinco grandes factores: ¿taxonomía o teoría?

En el capítulo 1 definimos una taxonomía como una clasificación de cosas según sus relaciones naturales. También sugerimos que las taxonomías son muy importantes para el avance de la ciencia, pero que no son teorías. Mientras las teorías generan investigación, las taxonomías solo ofrecen un sistema de clasificación.

En el estudio de la teoría de los cinco factores (Five-Factor Model, FFM) de McCrae y Costa, veremos que su trabajo empezó como un intento de identificar rasgos básicos de la personalidad mediante el análisis factorial. Pronto este trabajo evolucionó hasta convertirse en una taxonomía y en el *modelo* de los cinco factores. Más adelante el modelo llegó a ser una teoría capaz de *predecir* y *explicar* el comportamiento.

Biografías de Robert R. McCrae y Paul T. Costa júnior

Robert Roger McCrae nació el 28 de abril de 1949 en Maryville, Missouri, una ciudad de 13 000 habitantes situada a unos 150 km al norte de Kansas City. En Maryville tiene su sede la empresa Northwest Missouri State, el mayor empleador de la ciudad. McCrae, el menor de los tres hijos de Andrew McCrae y Eloise Elaine McCrae, creció con un ávido interés por la ciencia y las matemáticas. Cuando se matriculó en la Michigan State University su intención era estudiar filosofía. Pese a haber superado las pruebas National Merit Scholar que le daban derecho a una beca para financiar sus estudios universitarios, no estaba completamente satisfecho con el carácter impreciso y no empírico de la filosofía. Después de acabar la licenciatura, hizo el doctorado en psicología en la Universidad de Boston. Dada su aptitud para las matemáticas y la ciencia, McCrae se sintió atraído por el trabajo psicométrico de Raymond Cattell. En concreto, se interesó por el uso del análisis factorial como método para identificar los rasgos estructurales que se encontraron en el diccionario. En la Universidad de Boston, su director de tesis fue Henry Weinberg, un psicólogo clínico que no estaba muy interesado en los rasgos de la personalidad, lo que obligó a McCrae a seguir estudiando los rasgos por su cuenta.

En las décadas de 1960 y 1970, Walter Mischel (véase el capítulo 18) cuestionaba la validez de los rasgos de la personalidad y afirmaba que el entorno es más importante que cualquier rasgo de la personalidad. Aunque desde entonces Mischel ha reflexionado sobre su punto de vista al respecto, en aquellos años muchos psicólogos aceptaron sus ideas. En

una comunicación personal del 4 de mayo de 1999, McCrae escribió:

> Hice los cursos de doctorado en los años posteriores al periodo en que Mischel cuestionaba la validez de los rasgos psicológicos (1968). En aquella época, muchos psicólogos estaban dispuestos a creer que los rasgos no eran más que series de reacciones, estereotipos o invenciones cognitivas. Nunca le encontré sentido a esto y mis primeras experiencias de investigación que mostraban una notable estabilidad en los estudios longitudinales fomentaron la idea de que los rasgos eran reales y estables.

No obstante, el trabajo que realizó McCrae sobre los rasgos durante los cursos de doctorado fue una empresa relativamente solitaria, que llevó a cabo con discreción y sin gran ostentación. Este enfoque discreto concordaba bastante con su propia personalidad, relativamente tranquila e introvertida.

En 1975, después de cuatro años de doctorado, el destino de McCrae daría un giro importante. Su director de tesis lo mandó a trabajar como ayudante de investigación con James Fozard, un psicólogo del desarrollo adulto del Normative Aging Study en la Veterans Administration Outpatient Clinic de Boston. Fozard fue quien puso a McCrae en contacto con otro psicólogo de la personalidad, Paul T. Costa júnior, que era profesor de la Universidad de Massachusetts en Boston.

Cuando McCrae se doctoró en 1976, Costa lo contrató como director de proyecto y codirector de investigación de un estudio sobre tabaquismo y personalidad. McCrae y Costa trabajaron juntos en este proyecto durante dos años, hasta que ambos fueron contratados por el National Institute on Aging's Gerontology Research Center, una división del National Institute of Health (NIH), en Baltimore. Costa fue contratado como director del departamento de manejo del estrés y McCrae entró a formar parte de la junta de gobierno. Dado que el Gerontology Research Center ya contaba con una amplia y sólida base de datos sobre adultos, era el lugar ideal para Costa y McCrae para investigar la estructura de la personalidad. En la década de 1970, con la sombra de Mischel aún presente en los estudios sobre la personalidad y en un momento en que los rasgos estaban a punto de convertirse en un tema tabú, Costa y McCrae realizaron una serie de estudios sobre los rasgos que les valieron un papel prominente en la historia del análisis de la estructura de la personalidad.

Paul T. Costa nació el 16 de septiembre de 1942 en Franklin, New Hampshire, hijo de Paul T. Costa y Esther Vasil Costa. Se licenció en psicología en la Clark University en 1964 y realizó una maestría (1968) y un doctorado (1970) en desarrollo humano en la Universidad de Chicago. Su profundo interés por las diferencias entre individuos y la naturaleza de la personalidad se reforzaron en el inspirador ambiente intelectual de la Universidad de Chicago. Mientras estaba en Chicago, trabajó con Salvatore R. Maddi, con quien publicó un libro sobre la teoría humanista de la personalidad (Maddi y Costa, 1972). Tras obtener el título de doctor trabajó durante dos años como profesor en Harvard y de 1973 a 1978 en la Universidad de Massachusetts, en Boston. En 1978 empezó a trabajar en el National Institute of Aging's Gerontology Research Center, donde ocupó el cargo de director del departamento de manejo del estrés y, más adelante, en 1985, de director del laboratorio de personalidad y cognición. Ese mismo año, 1985, asumió el cargo de presidente del departamento de desarrollo adulto y envejecimiento de la American Psychological Association (APA). Fue también miembro de la junta de gobierno de la APA en 1977 y presidente de la International Society for the Study of Individual Differences en 1995. Costa y su esposa Karol Sandra Costa, tienen tres hijos: Nina, Lora y Nicholas.

La colaboración entre Costa y McCrae ha sido inusitadamente fructífera: juntos han publicado más de 200 artículos de investigación y capítulos, así como diversos libros, entre ellos *Vidas emergentes, rasgos duraderos* (McCrae y Costa, 1984), *La personalidad adulta: perspectiva de la teoría de los cinco factores*, 2a. ed. (McCrae y Costa, 2003), y *El test de la personalidad NEO revisado* (Costa y McCrae, 1992).

En busca de los cinco grandes factores

El estudio de los rasgos fue iniciado por Allport y Odbert en la década de 1930, continuado por Cattell en la década de 1940 y por Tupes, Christal y Norman en la década de 1960 (véase John y Srivastava, 1999, que contiene un estudio histórico de la teoría de los cinco factores o los cinco grandes).

A finales de la década de 1970 y principios de la década de 1980, Costa y McCrae, como la mayoría de los demás investigadores que aplicaban el análisis factorial, estaban construyendo complejas taxonomías de los rasgos de la personalidad, pero no usaban estas clasificaciones para generar hipótesis comprobables. Simplemente, utilizaban las técnicas de análisis factorial para estudiar la estabilidad y la estructura de la personalidad. En esta época, Costa y McCrae se centraron en dos factores principales: el neuroticismo y la extraversión.

Poco después de descubrir N y E, Costa y McCrae encontraron un tercer factor, que llamaron apertura a la experiencia. La mayoría de los primeros trabajos de Costa y McCrae siguieron centrándose en estos tres factores (véase, por ejemplo, Costa y McCrae, 1976; Costa, Fozard, McCrae y Bosse, 1976). Aunque Lewis Goldberg usó por primera vez el término "cinco grandes" en 1981 para describir las conclusiones del análisis factorial sobre los rasgos de la personalidad, Costa y McCrae prosiguieron su trabajo sobre los tres factores.

El descubrimiento de los cinco factores

En 1983, McCrae y Costa seguían defendiendo un modelo de la personalidad de tres factores. No fue hasta 1985 cuando empezaron a publicar trabajos sobre los cinco factores de la personalidad. Estos trabajos culminaron en su nuevo test de los cinco factores de la personalidad: el NEO-PI (Costa y McCrae, 1985). El NEO-PI era una versión corregida de un test anterior de la personalidad no publicado, que solo medía los tres primeros aspectos: N, E y O. En el test de 1985, los dos últimos aspectos, amabilidad y responsabilidad, seguían siendo las escalas menos desarrolladas, sin subescalas asociadas a ellas. Costa y McCrae (1992) no desarrollaron totalmente las escalas A y C hasta que apareció el NEO-PI revisado, en 1992.

En la década de 1980, Costa y McCrae (1985, 1989a) prosiguieron su trabajo analizando casi todos los demás tests de personalidad, entre ellos el *indicador de tipo de Myers-Briggs* (Myers, 1962) y el *test de personalidad de Eysenck* (H. Eysenck y S. Eysenck, 1975, 1993). En una comparación directa de su modelo con el test de Eysenck, Costa y McCrae constataron que los dos primeros factores de Eysenck (N y E) son totalmente coherentes con sus dos primeros factores. La medida del psicoticismo de Eysenck reflejaba el extremo inferior de los factores amabilidad y responsabilidad pero no detectaba el factor apertura (McCrae y Costa, 1985).

En aquel momento, había dos grandes preguntas relacionadas con la investigación sobre la personalidad. En primer lugar, con las docenas de tests de personalidad y cientos de escalas diferentes, ¿cómo se podía aspirar a tener un lenguaje común? Cada uno tenía su propio conjunto idiosincrásico de variables de la personalidad, lo que hacía difícil las comparaciones entre estudios y el avance acumulativo. En efecto, como Eysenck (1991) escribió:

> Donde existen literalmente cientos de tests con miles de rasgos que, en gran medida, coexisten, pero que también contienen varianza específica, cada resultado empírico es relevante solo para unos rasgos específicos. Esta no es la manera de construir una disciplina científica unificada (p. 786).

La segunda cuestión concernía a la propia estructura de la personalidad. Cattell abogó por dieciséis factores, Eysenck por tres y otros muchos estaban empezando a hablar de cinco. El mayor logro del modelo de los cinco factores (FFM) ha sido dar respuesta a estas dos preguntas.

Desde finales de la década de 1980 y principios de la década de 1990, la mayoría de los psicólogos de la personalidad optaron por el modelo de los cinco factores (Digman, 1990; John y Srivastava, 1999). Los cinco factores se han encontrado en diversas culturas, usando diversos idiomas (McCrae y Allik, 2002). Además, los cinco factores muestran una cierta estabilidad temporal; es decir, en ausencia de enfermedades graves como el Alzheimer, los adultos tienden a mantener la misma estructura de la personalidad cuando llegan a la vejez (McCrae y Costa, 2003). Estas conclusiones llevaron a McCrae y Costa (1996) a escribir que "los hechos sobre la personalidad están empezando a aclararse" (p. 78). O, como insistieron McCrae y Oliver John (1992), la existencia de los cinco factores "es un hecho empírico, como el hecho de que existen siete continentes" (p. 194). (Por cierto, no es un hecho empírico que la Tierra tiene siete continentes: la mayoría de los geógrafos cuentan solo seis.)

Descripción de los cinco factores

McCrae y Costa coincidían con Eysenck en que los rasgos de la personalidad son bipolares y presentan una distribución en forma de campana; es decir, en cada rasgo, la mayoría de las personas tienen valores intermedios y solo unas cuantas tienen valores extremos. ¿Cómo se pueden describir las personas que se sitúan en los extremos?

El neuroticismo (N) y la extraversión (E) son los rasgos de la personalidad más sólidos y omnipresentes, y Costa y McCrae los conceptualizaron de forma muy similar a Eysenck. Las personas con valores altos en el factor *neuroticismo* tienden a ser ansiosas, temperamentales, autocompasivas, autoconscientes, impulsivas y sensibles a trastornos por estrés. Las personas con valores bajos en el factor N suelen ser tranquilas, apacibles, estables y están satisfechas consigo mismas.

Las personas con valores altos en el factor *extraversión* tienden a ser cariñosas, joviales, habladoras, sociables y divertidas. En cambio, las personas con valores bajos en el factor E tienden a ser reservadas, calladas, solitarias, pasivas e incapaces de expresar emociones fuertes (véase la tabla 13.1).

El *factor de apertura a la experiencia* permite distinguir a las personas que buscan experiencias nuevas de las personas que se encuentran mejor en un entorno familiar. Las personas que buscan de manera sistemática experiencias diferentes y variadas tendrán valores altos en este factor. Son personas que, por ejemplo, disfrutan probando nuevos platos de la carta de un restaurante o que buscan restaurantes nuevos. En cambio, las personas que no están abiertas a la experiencia pedirán siempre un plato que ya conocen y que saben que les gustará. Las personas abiertas a la experiencia tienden a cuestionar los valores tradicionales, mientras que las personas poco abiertas tienden a apoyar los valores tradicionales y a mantener un estilo de vida fijo. Las personas con altos niveles de apertura suelen ser creativas, imaginativas, curiosas y liberales, y prefieren la variedad. En cambio, las personas poco abiertas a la experiencia suelen ser convencionales, prácticas, conservadoras y no tienen ningún tipo de curiosidad.

El *factor amabilidad* distingue a las personas compasivas de las crueles. Las personas con un alto nivel de amabilidad tienden a ser confiadas, generosas, complacientes, con-

TABLA 13.1

El modelo de los cinco factores de la personalidad de Costa y McCrae

	Valores altos	Valores bajos
Extraversión	Cariñoso	Reservado
	Sociable	Solitario
	Hablador	Callado
	Divertido	Parco
	Activo	Pasivo
	Apasionado	Insensible
Neuroticismo	Inquieto	Tranquilo
	Temperamental	Apacible
	Autocompasivo	Satisfecho consigo mismo
	Autoconsciente	Agradable
	Emotivo	Estable
	Vulnerable	Fuerte
Apertura	Imaginativo	Práctico
	Creativo	Poco creativo
	Original	Convencional
	Prefiere la variedad	Prefiere la rutina
	Curioso	Sin curiosidad
	Liberal	Conservador
Amabilidad	Compasivo	Cruel
	Confiado	Desconfiado
	Generoso	Tacaño
	Complaciente	Hostil
	Indulgente	Crítico
	Amable	Irritable
Responsabilidad	Aplicado	Negligente
	Trabajador	Perezoso
	Organizado	Desorganizado
	Puntual	Impuntual
	Ambicioso	Sin objetivos
	Perseverante	Poco perseverante

descendientes y amigables. Las personas que se acercan al extremo opuesto suelen ser desconfiadas, tacañas, hostiles, irritables y críticas con los demás.

El quinto factor, la *responsabilidad*, describe a las personas ordenadas, contenidas, meticulosas, ambiciosas, orientadas a cumplir objetivos y autodisciplinadas. En general, las personas con valores altos en este factor son trabajadoras, aplicadas, puntuales y perseverantes. En cambio, las personas con valores bajos en el factor responsabilidad suelen ser desorganizadas, negligentes, perezosas y tienden a sucumbir ante las dificultades. Todos estos aspectos forman los rasgos de la personalidad del modelo de los cinco factores (Goldberg, 1981).

Evolución de la teoría de los cinco factores

Al principio, los cinco factores eran solo una taxonomía, una clasificación de rasgos de la personalidad básicos. Hacia finales de la década de 1980, Costa y McCrae tuvieron la seguridad de que ellos y otros investigadores habían encontrado una estructura de la personalidad estable; es decir, habían encontrado la respuesta a la pregunta fundamental sobre la estructura de la personalidad. Este paso fue un hito importante: ahora la disciplina contaba con un lenguaje común para describir la personalidad, que constaba de cinco dimensiones. Describir los rasgos de la personalidad; sin embargo, no es lo mismo que explicarlos. Para explicarlos, los científicos necesitan una teoría y este fue el siguiente proyecto de McCrae y Costa.

McCrae y Costa (1996) afirmaban que las teorías anteriores se basaban demasiado en experiencias clínicas y especulaciones. Hacia la década de 1980, la división entre las teorías clásicas y las teorías modernas basadas en la investigación empírica era cada vez mayor. Para McCrae y Costa era obvio que "las teorías anteriores no pueden abandonarse sin más: se deben sustituir por una nueva generación de teorías que surgen de los conocimientos conceptuales del pasado y las conclusiones empíricas de la investigación actual" (p. 53). En efecto, esta tensión entre lo antiguo y lo nuevo fue una de las fuerzas impulsoras para la creación de la teoría alternativa de Costa y McCrae, una teoría que iba más allá de la taxonomía de los cinco factores.

Pero, ¿cuál es la alternativa? ¿Qué elementos debía tener esa teoría de los rasgos moderna que estaban ausentes en las teorías clásicas? Según McCrae y Costa, ante todo, la nueva teoría debía ser capaz de asimilar los cambios y el desarrollo de la disciplina de los últimos 25 años, basándose en los principios empíricos actuales derivados de la investigación.

Durante 25 años, Costa y McCrae estuvieron en la vanguardia de la investigación sobre la personalidad, desarrollando y elaborando el modelo de los cinco factores. Según McCrae y Costa (1999) "ni el modelo en sí mismo ni el cuerpo de resultados de investigación con el que se asocia constituyen una teoría de la personalidad. Una teoría organiza los resultados para exponer una historia coherente, para centrar la atención en aquellos asuntos y fenómenos que pueden y deberían ser explicados" (pp. 139-140). Con anterioridad, McCrae y Costa (1996, p. 78) habían afirmado que "los datos sobre la personalidad están empezando a aclararse. Ahora es el momento de empezar a darles sentido". En otras palabras, era el momento de convertir el modelo de los cinco factores (taxonomía) en una teoría de los cinco factores (FFT).

Unidades de la teoría de los cinco factores

En la teoría de la personalidad de McCrae y Costa (1996, 1999, 2003), la conducta se predice mediante el conocimien-

to de tres componentes centrales y tres periféricos. Los tres componentes centrales son: (1) tendencias básicas, (2) adaptaciones características y (3) concepto de uno mismo.

Componentes centrales de la personalidad

En la figura 13.3, los componentes centrales están representados mediante rectángulos, mientras que los componentes periféricos están representados por elipses. Las flechas representan **procesos dinámicos** e indican el sentido de la influencia causal. Por ejemplo, la biografía objetiva (experiencias vitales) es el resultado de las adaptaciones características y las influencias externas. Además, las bases biológicas son la única causa de las tendencias básicas (rasgos de la personalidad). El sistema de la personalidad se puede interpretar de manera transversal (cómo actúa el sistema en un punto del eje temporal) o de manera longitudinal (cómo nos desarrollamos en el curso de la vida). Además, cada una de las influencias causales es dinámica, lo que significa que cambia con el tiempo.

Tendencias básicas Tal y como las definieron McCrae y Costa (1996), las tendencias básicas son uno de los componentes fundamentales de la personalidad, junto con las adaptaciones características, el concepto de uno mismo, las bases biológicas, la biografía objetiva y las influencias externas. McCrae y Costa definieron las tendencias básicas como sigue:

> La materia prima universal de las capacidades y los rasgos de la personalidad que se suelen inferir más que observar. Las tendencias básicas pueden ser heredadas, estar influidas por experiencias anteriores o modificadas por enfermedades o tratamientos psicológicos, pero en cualquier periodo concreto de la vida de un individuo definen su potencial y orientación (pp. 66, 68).

En versiones anteriores de su teoría, McCrae y Costa (1996) dejaron claro que las tendencias básicas están compuestas por muchos elementos diferentes. Además de los cinco rasgos personales estables, estas tendencias básicas incluyen habilidades cognitivas, dotes artísticas, la orientación sexual y los procesos psicológicos que subyacen a la adquisición del lenguaje.

En la mayoría de sus publicaciones posteriores, McCrae y Costa (1999, 2003) se centraron casi exclusivamente en los rasgos de la personalidad, y más en concreto, en los cinco aspectos descritos anteriormente (véase la tabla 13.1). Lo primordial de las tendencias básicas es que se basan en la biología y que no cambian en función del momento o la situación.

Las flechas indican el sentido de las influencias causales, que actúan a través de procesos dinámicos. Adaptado de McCrae y Costa (1996).

Adaptaciones características Uno de los componentes centrales del modelo de los cinco factores son las **adapta-**

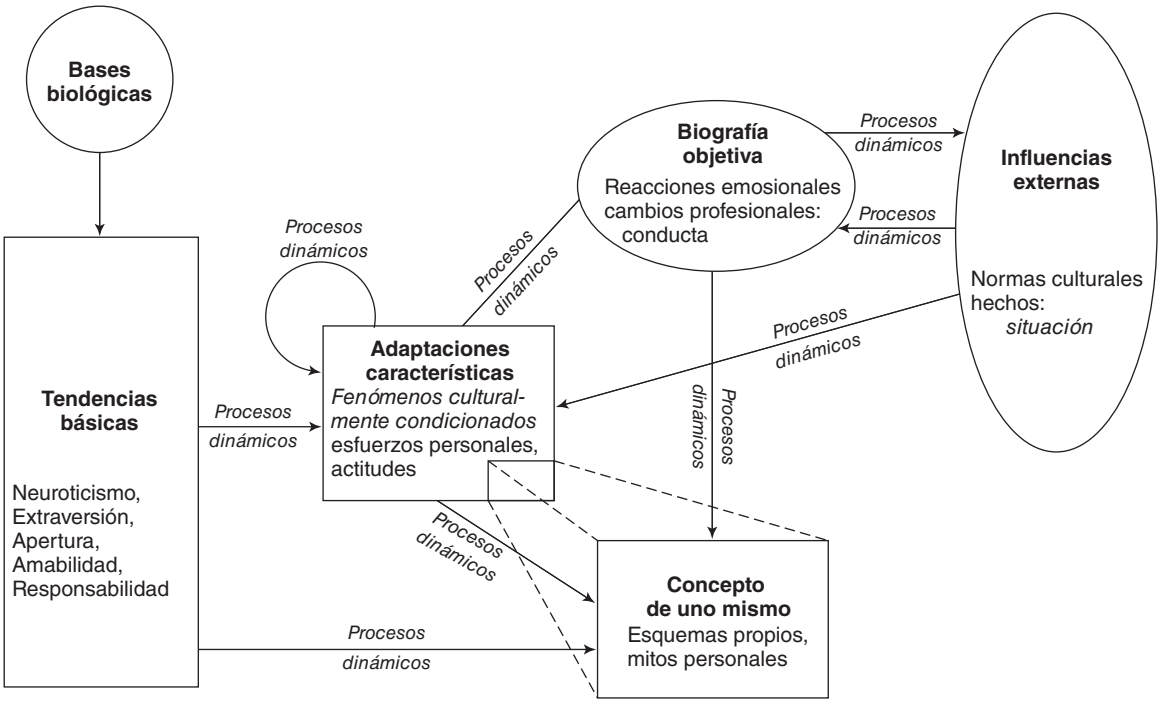


FIGURA 13.3 Funcionamiento del sistema de la personalidad según la FFT.

ciones características, estructuras de la personalidad adquiridas que se desarrollan cuando las personas se adaptan a su entorno. La diferencia principal entre las tendencias básicas y las adaptaciones características es su flexibilidad. Mientras las tendencias básicas son bastante estables, las adaptaciones características pueden verse afectadas por influencias externas, como habilidades adquiridas, costumbres, actitudes y relaciones derivadas de la interacción de los individuos con su entorno. McCrae y Costa (2003) explicaron la relación entre las tendencias básicas y las adaptaciones características, afirmando que el núcleo de su teoría "es la distinción entre tendencias básicas y adaptaciones características, exactamente la distinción que necesitamos para explicar la estabilidad de la personalidad" (p. 187).

Todos los conocimientos adquiridos y específicos, como el idioma o la estadística, son adaptaciones características. La rapidez con la que aprendemos (talento, inteligencia, aptitud) es una tendencia básica; lo que aprendemos es una adaptación característica. Además, nuestros rasgos y tendencias surgen de la influencia directa de nuestras adaptaciones características. Las reacciones características están determinadas por las tendencias básicas. Lo que las hace características es su coherencia y singularidad; por tanto, reflejan la existencia de unos rasgos de la personalidad estables. Como afirmaba Allport, son adaptaciones porque se forman como reacción a lo que nos ofrece el entorno en un momento concreto; nos permiten adaptarnos sobre la marcha a este entorno.

Comprender la influencia mutua entre las adaptaciones características y las tendencias básicas es fundamental para la FFT. Las tendencias básicas son estables y duraderas, mientras que las adaptaciones características varían, por tanto, pueden cambiar en el curso de la vida de una persona. Las adaptaciones características difieren en las distintas culturas. Por ejemplo, enfadarse en presencia de un superior está mucho menos aceptado en Japón que en Estados Unidos. Es importante distinguir entre tendencias estables y adaptaciones variables porque esta distinción puede explicar tanto la estabilidad como la flexibilidad de la personalidad. Por ello, McCrae y Costa han ofrecido una solución para la dicotomía entre estabilidad y cambio en la estructura de la personalidad. Las tendencias básicas son estables, las adaptaciones características varían.

Concepto de uno mismo Los autores explican que el **concepto de uno mismo**, es en realidad una adaptación característica (véase la figura 13.3), pero se representa en un cuadro separado porque es una adaptación muy importante. Según McCrae y Costa (1996) "está formado por conocimientos, ideas y evaluaciones de uno mismo, que abarcan desde hechos variados sobre la historia personal hasta la identidad que da sentido y coherencia a la vida" (p. 70). Las creencias, actitudes y sentimientos respecto de uno mismo son adaptaciones características porque incluyen el modo en que nos comportamos en circunstancias concretas. Por ejemplo, si alguien piensa de sí mismo que es inteligente, ello le hace estar más predispuesto a buscar situaciones que estimulen su intelecto.

¿Es necesario que el concepto de uno mismo sea correcto? Los teóricos del aprendizaje como Albert Bandura (capítulo 17) y los teóricos humanistas como Carl Rogers (capítulo 10) o Gordon Allport (capítulo 12) afirman que las nociones conscientes que las personas tienen de sí mismas son relativamente correctas, tal vez con algunas distorsiones. En cambio, los teóricos psicodinámicos dirían que la mayoría de los pensamientos y sentimientos conscientes que tienen las personas sobre sí mismas están intrínsecamente distorsionados y que la verdadera naturaleza del sí mismo es, en gran medida, inconsciente. McCrae y Costa (2003), por su parte, incluyen los mitos personales en el concepto del sí mismo.

Componentes periféricos

Los tres componentes periféricos son: (1) las bases biológicas, (2) la biografía objetiva y (3) las influencias externas.

Bases biológicas La teoría de los cinco factores supone que la biología ejerce una influencia causal sobre los rasgos de la personalidad. Los mecanismos biológicos principales que influyen en las tendencias básicas son los genes, las hormonas y las estructuras cerebrales. McCrae y Costa aún no han ofrecido detalles específicos sobre qué genes, hormonas y estructuras cerebrales concretos desempeñan un papel en la personalidad. Los avances en genética de la conducta y en técnicas de obtención de imágenes cerebrales están completando estos detalles. La importancia de las bases biológicas elimina cualquier influencia del entorno en la formación de las tendencias básicas. Esto no debería hacer pensar que el entorno no desempeña ningún papel en la formación de la personalidad, simplemente no tiene una influencia directa sobre las tendencias básicas (véase la figura 13.3). El entorno influye en algunos componentes de la personalidad. Esto pone de relieve la necesidad de distinguir entre los dos componentes principales de la teoría, las tendencias básicas y las adaptaciones características (McCrae y Costa, 1996, p. 187).

Biografía objetiva El segundo componente periférico es la **biografía objetiva**, que se define como "todo lo que la persona hace, piensa o siente a lo largo de su vida" (McCrae y Costa, 2003, p. 187). La biografía objetiva se centra en lo que ha sucedido en las vidas de las personas (hechos objetivos), más que en las ideas o percepciones que estas tienen de sus experiencias (subjetivas). Cada conducta o reacción se incorpora a un archivo acumulativo. Mientras teóricos como Alfred Adler (estilo de vida) o Dan McAdams (narrativa personal) hacen hincapié en las interpretaciones subjetivas del historial de vida de las personas, McCrae y Costa se centran en las experiencias objetivas que una persona ha tenido a lo largo de su vida.

Influencias externas Las personas se encuentran continuamente en una situación física o social concreta que ejerce una cierta influencia en la estructura de la personalidad. La forma en que reaccionamos a las posibilidades que nos brinda y las exigencias que nos impone el contexto es la esencia de las **influencias externas**. Según McCrae y (Costa 1999, 2003), esta reacción depende de: (1) las adaptaciones características y (2) su interacción con las influencias externas (fíjese en las dos flechas que van hacia la elipse de la biografía objetiva en la figura 13.3).

McCrae y Costa presuponen que la conducta está sujeta a la influencia mutua entre las adaptaciones características y las influencias externas. Como ejemplo, citan el caso de Joan, a quien le ofrecen entradas para ir a ver la ópera *La Traviata* (influencia externa). Joan detesta la ópera desde hace tiempo (una adaptación característica) y, por tanto, rechaza el ofrecimiento (biografía objetiva). Si entramos en detalle, Joan podría tener una tendencia básica a cerrarse (en lugar de abrirse) a experiencias nuevas, o puede ser que nunca escuchara óperas de pequeña o, simplemente, podría tener una opinión negativa sobre la ópera. Sea cual sea el caso, prefiere las cosas que conoce y las experiencias prácticas. Estos antecedentes predicen que probablemente Joan reaccionará de la manera en que lo hizo al ofrecimiento. La decisión de abstenerse de este tipo de experiencias se agudiza a medida que aumenta su aversión hacia la ópera. Esto se ha representado con una flecha de doble sentido en la figura 13.3.

Postulados básicos

Cada uno de los componentes del sistema de la personalidad (excepto las bases biológicas) tiene postulados básicos. Dado que los componentes de las tendencias básicas y las adaptaciones características son los más importantes para la estructura de la personalidad, desarrollaremos solo los postulados para estos dos componentes.

Postulados para las tendencias básicas

Las tendencias básicas tienen cuatro postulados: individualidad, origen, desarrollo y estructura. El postulado de *individualidad* estipula que los adultos tienen un conjunto de rasgos singulares y que cada persona muestra una combinación única de pautas de rasgos. La proporción exacta de neuroticismo, extraversión, apertura, amabilidad y responsabilidad es única en cada uno de nosotros y, gran parte de nuestra singularidad, procede de la variabilidad de nuestro genotipo. Este postulado es coherente con la idea de Allport de que la singularidad es la esencia de la personalidad.

El postulado del *origen* adopta una postura clara, aunque algo controvertida: todos los rasgos de la personalidad proceden exclusivamente de fuerzas endógenas (internas), como los genes, las hormonas y las estructuras cerebrales. En otras palabras, el entorno familiar no desempeña ningún papel en la formación de las tendencias básicas (pero recordemos de nuevo que los rasgos de la personalidad no son lo mismo que el conjunto de la personalidad). En la figura 13.3 se muestra solo una flecha causal que va de las bases biológicas a las tendencias básicas. Esta afirmación se basa sobre todo en conclusiones firmes de la genética de la conducta según las cuales los cinco aspectos de la personalidad pueden explicarse casi exclusivamente mediante dos factores: la genética y el entorno no común (Hamer y Copland, 1998; Loehlin, 1992; Plomin y Caspi, 1999). La influencia genética se demuestra mediante lo que los genetistas de la conducta denominan coeficientes de heredabilidad y surge de la investigación sobre hijos adoptados y estudios sobre hermanos gemelos. La heredabilidad estudia la diferencia de correlación en un rasgo concreto de la personalidad entre individuos que son genéticamente idénticos (hermanos gemelos) y aquellos que tienen en común solo 50% de sus genes aproximadamente (los otros hermanos). Si los genes no desempeñaran ningún papel en la formación de los rasgos, no se encontrarían diferencias de correlaciones entre personas con diferentes grados de semejanza genética. Los hermanos gemelos y los hermanos no gemelos deberían ser igual de parecidos o igual de distintos. Las pruebas indican que los hermanos gemelos, aunque se hayan criado en entornos diferentes, muestran más semejanzas en la personalidad entre sí que con otros hermanos. Y, con la mayoría de los rasgos de la personalidad, el grado de semejanza sugiere que cerca de 50% de la variabilidad en la personalidad se debe a los genes. Gran parte del restante 50% se explica por las diferencias en edad y experiencias entre los hermanos, ya que estos suelen tener experiencias, amigos y profesores distintos. Por ejemplo, los padres cambian su propia conducta hacia los hijos con el tiempo y la experiencia. Por tanto, un niño nacido tres o cuatro años después que otro crecerá en un entorno un poco distinto.

Tercero, el postulado del *desarrollo* supone que los rasgos se desarrollan y cambian durante la infancia, pero en la adolescencia su desarrollo se lentifica y, hacia el principio de la madurez (a los 30 años, aproximadamente), el desarrollo de la personalidad se detiene casi totalmente (Costa y McCrae, 1994; Costa, McCrae y Arenberg, 1980).

McCrae y Costa (2003) postularon que estos cambios se deben a factores evolutivos y de adaptación: cuando las personas son jóvenes y escogen sus amigos y su profesión, podría resultarles útil tener altos niveles de excentricidad, apertura e incluso neuroticismo. Cuando las personas maduran y se estabilizan, estos rasgos ya no se pueden cambiar tan fácilmente como antes. Además, en la madurez, la amabilidad y la responsabilidad pueden resultar más útiles. En el apartado dedicado a la investigación hablaremos de la estabilidad de los rasgos en la madurez.

Por último, el postulado de la *estructura* establece que los rasgos tienen una organización jerárquica que va de lo específico a lo general, como sugirió Eysenck (1990). Este

postulado surge de la idea defendida durante mucho tiempo por McCrae y Costa según la cual el número de aspectos de la personalidad es cinco y no más de cinco. Esta cifra es superior a los tres que propuso Eysenck y muy inferior a los 35 que encontró Cattell. Con el postulado de la estructura, McCrae y Costa y otros teóricos de los cinco factores convergen en la respuesta al largo debate mantenido por los teóricos de los factores.

Postulados para las adaptaciones características

El postulado que se refiere a las adaptaciones características establece que, con el tiempo, las personas se amoldan a su entorno "adoptando pautas de pensamientos, sentimientos y conductas que son coherentes con sus rasgos de la personalidad y adaptaciones anteriores" (McCrae y Costa, 2003, p. 190). En otras palabras, los rasgos afectan al modo en que nos adaptamos a los cambios en nuestro entorno. Además, nuestras tendencias básicas nos llevan a buscar y seleccionar entornos concretos acordes con nuestros rasgos. Por ejemplo, una persona extravertida podría apuntarse a un club de baile y un individuo asertivo podría hacerse empresario.

El segundo postulado de adaptación característica, el postulado de inadaptación, sugiere que nuestras reacciones no son siempre coherentes con nuestros objetivos personales o valores culturales. Por ejemplo, cuando la introversión se lleva al extremo, puede provocar timidez patológica, que impide a las personas salir de su casa o ejercer un puesto de trabajo. La agresividad llevada al extremo puede generar beligerancia y antagonismo que, a su vez, genera problemas en el trabajo y podría provocar el despido. Estas costumbres, actitudes y capacidades que constituyen las adaptaciones características a veces llegan a ser tan rígidas o compulsivas que generan inadaptación.

El tercer postulado de adaptación característica establece que los rasgos básicos pueden "cambiar con el tiempo como reacción a la madurez biológica, cambios del entorno o intervenciones deliberadas" (McCrae y Costa, 2003, p. 190). Este es el postulado de flexibilidad de McCrae y Costa que reconoce que, aunque las tendencias básicas pueden ser estables a lo largo de la vida, las adaptaciones características no lo son. Por ejemplo, técnicas como la psicoterapia o las terapias de cambio de conducta difícilmente podrán modificar los rasgos fundamentales de una persona, pero podrían ser lo bastante eficaces como para cambiar sus reacciones características.

Investigación relacionada

El enfoque de los rasgos adoptado por Robert McCrae y Paul Costa es muy popular en el campo de la personalidad. Estos autores han desarrollado un test de la personalidad ampliamente utilizado, llamado el NEO-PI (Costa y McCrae, 1985, 1992).

Los rasgos se han asociado con resultados vitales como la salud física (Martin, Friedman y Schwartz, 2007), bienestar (Costa y McCrae, 1980) y éxito académico (Noftle y Robins, 2007; Zyphur, Islam y Landis, 2007); pero también se han vinculado con resultados más comunes y cotidianos como el humor (McNiel y Fleeson, 2006). Como veremos más adelante, los rasgos pueden predecir resultados a largo plazo como el promedio de calificaciones (GPA, por sus siglas en inglés) (Noftle y Robins, 2007), que son producto de años de trabajo, pero también pueden predecir resultados más discretos como cuántas veces tomaremos un examen de ingreso como el SAT, uno de los exámenes de ingreso más populares en Estados Unidos (Zyphur, Islam y Landis, 2007) y en qué tipo de humor estaremos en cualquier día determinado (McNiel y Fleeson, 2006).

Rasgos y desempeño académico

Los rasgos de personalidad son fuertes predictores de muchos aspectos de la vida. Un área que ha sido objeto de una buena cantidad de investigación es la relación entre los rasgos y el desempeño académico, medido por tests estandarizados de puntuaciones y el GPA. Los investigadores Erik Noftle y Richard Robins (2007) realizaron un vasto estudio en el que midieron los rasgos y los resultados académicos de más de 10 000 estudiantes. Para conducir su investigación, Noftle y Robins proporcionaron a los universitarios cuestionarios de autoevaluación para medir sus puntuaciones en los cinco grandes rasgos y les preguntaron sobre sus GPA, tanto en el bachillerato como en la universidad, los cuales fueron comparados contra los registros universitarios para verificarlos. El rasgo más importante para predecir un alto GPA fue la responsabilidad. Quieres obtienen puntuaciones altas en el rasgo de personalidad tienden a tener promedios más altos en ambas etapas académicas. Recordemos que, en el modelo de personalidad de los cinco factores de Costa y McCrae, la responsabilidad se define como una tendencia a trabajar duro, ser bien organizado y puntual. Los estudiantes altos en responsabilidad son aquellos que todos los días dedican tiempo al estudio, saben cómo estudiar bien y tienen un buen nivel de atención en clase, todo lo cual contribuye a un buen desempeño en la escuela.

La relación entre los rasgos y las calificaciones en el SAT siguió una pauta distinta al de los rasgos y el GPA. Los cinco grandes rasgos no son fuertes predictores de las calificaciones en la sección de matemáticas del SAT, pero la apertura estuvo relacionada con las puntuaciones en la sección oral (Noftle y Robins, 2007). Específicamente, quienes obtuvieron puntuaciones altas en el rasgo de apertura eran más propensos a salir bien en las preguntas orales del SAT. Si pensamos en esto, veremos que tiene sentido. Los de alta puntuación en apertura son imaginativos, creativos y pueden pensar en una forma amplia, lo que resulta útil para lidiar con preguntas difíciles en una prueba.

Puede resultar sorprendente que en el tema de predecir las calificaciones en el SAT a partir de los rasgos, la personalidad no fue un predictor tan fuerte como lo fue para el GPA. Sin embargo, tanto las calificaciones en el SAT como el GPA, aunque son medidas generales para el éxito académico, son muy diferentes. La puntuación de una persona en el SAT tiene que ver más con la aptitud y se basa en un solo examen, mientras que el GPA es más un logro y el producto de años de trabajo. Es más difícil cambiar la puntuación en el SAT solo a través del estudio. Esto está un poco más relacionado con la puntuación que se obtiene en una prueba de inteligencia.

Algunas personas toman el SAT muchas veces, mientras que otras lo toman solamente una. Estos distintos enfoques para tomar la prueba reflejan diferencias en el rasgo de neuroticismo. La gente con puntuaciones altas en neuroticismo es ansiosa y temperamental, mientras que la que tiene puntuaciones bajas es calmada, confortable y satisfecha de sí misma. Dado que los que son altos en el rasgo de neuroticismo tienden a ser más ansiosos y a estar menos satisfechos de sí mismos, tiene sentido que sean más propensos a tomar el SAT una y otra vez.

Michael Zyphur y colegas (2007) condujeron un estudio para ver si quienes son altos en neuroticismo realmente tendían más a retomar el SAT. Para probar esta predicción, los investigadores administraron una medición de autoevaluación en neuroticismo a 207 estudiantes universitarios, y después examinaron sus transcripciones para obtener información sobre cuántas veces cada estudiante había tomado el SAT antes de entrar a la universidad y cuáles eran sus calificaciones. Los resultados avalaron la hipótesis de los investigadores respecto a que quienes eran altos en neuroticismo tendían más a tomar el SAT en múltiples ocasiones. Es interesante mencionar que los investigadores hallaron también que las calificaciones en el SAT tendían a elevarse con el tiempo, así que los participantes en el estudio tendieron a obtener calificaciones más altas la segunda vez que la primera, y todavía más altas la tercera vez que tomaron la prueba. Estos hallazgos son importantes: a veces las altas puntuaciones en neuroticismo son consideradas negativamente porque esas personas son cohibidas, nerviosas, emocionales y generalmente se preocupan por todo. Pero en este estudio, las tendencias ansiosas de los altos en neuroticismo se adaptaron bien, porque los condujeron a retomar el SAT y obtener una calificación más alta.

Cuando se trata de predecir el desempeño académico a partir de los rasgos, los más importantes dependen del resultado esperado, porque hay muchas formas de hacerlo bien. La responsabilidad es buena para el GPA, pero no tan importante para el SAT. La apertura es excelente para la habilidad verbal, pero no tiene mucha importancia en la habilidad para las matemáticas. Y el neuroticismo, aunque suele relacionarse con grandes sentimientos de ansiedad y conciencia de uno mismo, se asocia con tomar las pruebas una y otra vez y hacerlo un poco mejor en cada ocasión.

Rasgos, uso de internet y bienestar

Ha surgido un gran debate público respecto al impacto del uso de internet en el bienestar de los adolescentes, pero las primeras investigaciones al respecto arrojaron resultados contradictorios. Algunos estudios revelaron, tal y como muchos padres y maestros temían, que el uso diario de internet se asocia con niveles más altos de depresión y escaso bienestar en adolescentes (Van den Eijnden *et al.*, 2008), mientras que otros no encontraron una correlación entre estas variables (Gross *et al.*, 2002). En un estudio reciente de la juventud alemana, van der Aa y colegas (2008) encontraron que no todos los adolescentes usan internet en la misma forma, y que el efecto de su uso no afecta igual a todos ellos. Los investigadores buscaron examinar la contribución de los rasgos de personalidad de los adolescentes al uso de internet y el impacto que dicho uso tiene en su bienestar. Por ejemplo: ¿Los estudiantes más introvertidos recurren a internet para obtener interacción social? ¿Y el uso de internet afecta de manera distinta en la juventud que tiene distintos perfiles de rasgos?

Los investigadores encuestaron a un enorme número de adolescentes en Holanda a través de un cuestionario en línea. La muestra total fue de 7 888 adolescentes con edades de entre 11 y 21 años. Además de completar el cuestionario de los cinco grandes para evaluar niveles de extraversión, responsabilidad, amabilidad, neuroticismo y apertura, se les preguntó sobre su uso de internet, soledad, autoestima y sentimientos depresivos. Los resultados mostraron que el uso diario de internet en sí mismo no se asocia directamente con un bajo nivel de bienestar (un hallazgo que aliviará a muchos de los lectores de este libro). Los riesgos del uso de internet en términos de bienestar se relacionan más con las tendencias individuales de utilizar internet *compulsivamente*, a sentirse incapaz de dejar de navegar, estar preocupado por internet o que su uso interfiriera con otras actividades. Los rasgos de personalidad predijeron el uso compulsivo de internet en ese estudio. Los adolescentes y adultos jóvenes más introvertidos, menos amables y más neuróticos tendieron a obtener puntuaciones altas en el uso compulsivo, y esto, a su vez, fue más predictivo de sentimientos de soledad y síntomas depresivos.

De manera intuitiva, tiene sentido que los adolescentes más introvertidos y neuróticos y menos amables podrían encontrar la interacción social cara a cara menos gratificante que sus compañeros más extravertidos, amables y emocionalmente estables. Debido a esto, ese sector de la juventud probablemente encuentra que internet es un contexto más disfrutable para la comunicación. Van der Aa y colegas (2009) tenían la hipótesis de que estos jóvenes pueden terminar en un círculo vicioso de desarrollar una compulsión por el uso de internet, colocándose a sí mismos en un nivel más bajo de bienestar. Tal vez, entonces, dirigirse a los adolescentes que tienen este perfil de rasgos para reducir el uso de

internet y proporcionarles actividades gratificantes fuera de línea podría incrementar su salud mental.

Rasgos y emoción

Los rasgos de personalidad afectan más que el éxito escolar y otros resultados a largo plazo. También pueden alterar el humor que una persona experimenta cotidianamente. Esto no debería sorprendernos si estudiamos cuidadosamente las descripciones de cada rasgo, particularmente la extraversión y el neuroticismo. Ser alto en extraversión es amar la diversión y ser apasionado (sentimientos positivos ambos), mientras que ser alto en neuroticismo es ser ansioso y muy cohibido (sentimientos negativos). Por tanto, los investigadores han considerado desde hace mucho tiempo que la emoción positiva es el núcleo de la extraversión, y la emoción negativa, el meollo del neuroticismo (Costa y McCrae, 1980). Pero lo que no quedó claro en muchos de los primeros estudios sobre el tema es si el rasgo de extraversión o de neuroticismo provoca la experiencia de un humor positivo y negativo respectivamente, o si es la experiencia de las emociones lo que hace que la gente se comporte de forma consistente con sus rasgos. Por ejemplo, si las personas están de buen humor, tiene sentido que sean más joviales y parlanchinas (es decir, conducta extravertida), pero ¿están de buen humor porque están actuando de manera extravertida, o actúan de manera extravertida porque están de buen humor? En forma similar, si las personas están de mal humor tiene sentido que puedan actuar un poco cohibidas y experimenten ansiedad (es decir, conducta neurótica), ¿pero el humor causa la conducta, o es la conducta la que provoca el humor?

Murray NcNiel y William Fleeson (2006) realizaron un estudio para determinar la dirección de la causalidad para las relaciones entre extraversión y humor positivo y entre neuroticismo y humor negativo. Específicamente, estaban interesados en determinar si actuar de manera extravertida provoca que la gente experimente sentimientos positivos, y si actuar de manera neurótica provoca que las personas experimenten sentimientos negativos. Para hacerlo, McNiel y Fleeson convocaron a 45 participantes a un laboratorio de psicología en grupos de tres para que fueran parte de dos grupos distintos de discusión. Durante la primera discusión, se indicó a una persona del grupo a actuar de manera "franca, espontánea, asertiva y parlanchina" (todas las cuales son conductas extravertidas), otra persona debía actuar en forma "reservada, inhibida, tímida y callada" (comportamientos introvertidos), y la tercera persona no recibió instrucciones y fue observadora neutral del comportamiento de los otros dos miembros del grupo. Después de la discusión, los participantes que habían actuado de manera extravertida o introvertida calificaron su propio humor, mientras que el observador neutral calificó el humor de sus compañeros de grupo (que habían actuado introvertida o extravertidamente). Durante la segunda discusión, se cambiaron los roles de quienes habían sido instruidos a actuar ya fuera extravertida o introvertidamente, para que quien hubiera actuado en forma extravertida en la primera discusión adoptara un comportamiento introvertido en la segunda y viceversa. El observador neutral siguió siendo el mismo. El diseño de este experimento permitió a los investigadores determinar de manera concluyente si el comportamiento extravertido realmente origina un humor positivo.

Tal como se predijo, los participantes reportaron un humor positivo más alto cuando se les indicó que actuaran de manera extravertida que cuando actuaron introvertidamente. Este hallazgo quedó sustentado también por las calificaciones del observador neutral y fue consistente para las personas que eran altas o bajas en el rasgo de extraversión. Esto sugiere que, independientemente del nivel natural de extraversión, el solo actuar de manera extravertida puede hacer que una persona se sienta mejor que si actúa introvertidamente.

Recordemos que aunque se piensa que el humor positivo es el núcleo de la extraversión, se piensa que el humor negativo es el núcleo del neuroticismo. McNiel y Fleeson (2006) querían extender sus hallazgos con respecto a la extraversión y el humor positivo, así que realizaron otro estudio, pero esta vez investigaron los efectos del neuroticismo y el humor negativo. El procedimiento fue básicamente el mismo que el de su estudio previo, pero en vez de indicar a una persona que fuera extravertida o introvertida, se instruyó a un participante que actuara de manera "emocional, subjetiva, malhumorada y demandante" (todos los cuales son aspectos de un alto neuroticismo). Los roles de alto neuroticismo y bajo neuroticismo se cambiaron en la segunda discusión. Tal como se predijo, los participantes reportaron haber estado de peor humor cuando se portaron neuróticos que cuando no lo hicieron. La conclusión general de esta investigación es, entonces, que si está usted de mal humor pero quiere mejorarlo, actúe de forma extravertida.

Hasta aquí hemos visto que el rasgo de neuroticismo suele relacionarse con la emoción negativa, y que actuar neuróticamente puede provocar una emoción negativa. Pero existen estudios recientes que sugieren que no toda la gente alta en neuroticismo experimenta más emociones negativas (Robinson y Clore, 2007). Existen diferencias individuales en la velocidad en que las personas procesan la información, y que pueden influir en la relación entre neuroticismo y mal humor. Estas diferencias en velocidad se miden en milisegundos y, por tanto, son imperceptibles tanto para el individuo como para otras personas; pero hay computadoras que pueden medir estas diferencias de forma muy exacta. Para valorar estas diferencias de velocidad, los participantes se sientan ante una computadora y realizan una actividad Stroop, que involucra identificar si el color de la fuente de una palabra desplegada en la pantalla es rojo o verde. La tarea es más difícil de lo que suena, porque a veces la palabra "rojo" aparece en una fuente verde, así que aunque la res-

puesta correcta es "verde", la gente responderá inicialmente con "rojo" y tendrá que superar esa tendencia.

En el estudio realizado por Michael Robinson y Gerald Clore (2007), los participantes completaron primero esta actividad Stroop mientras una computadora medía qué tan rápido la terminaban. Después de concluir la actividad con la computadora, los participantes completaban una autoevaluación estándar sobre neuroticismo. Después se les pedía registrar su humor al final de cada día por dos semanas. De acuerdo con pasadas investigaciones, el neuroticismo debía predecir un mal humor diario, pero Robinson y Clore (2007) predijeron que este sería el caso solo para quienes eran relativamente lentos en la actividad de categorización (Stroop). El razonamiento para hacer esta predicción es que quienes eran rápidos para procesar cosas en su entorno no necesitan confiar en rasgos como el neuroticismo para interpretar los eventos y, por tanto, provocarse un humor negativo. En otras palabras, quienes procesan rápidamente interpretan de manera objetiva su entorno, mientras que los lentos son más subjetivos en sus evaluaciones al depender de las disposiciones de los rasgos para interpretar los eventos.

De hecho, eso es exactamente lo que encontraron los investigadores: el neuroticismo predijo que la persona experimentaría más humor negativo en el curso del periodo de control de dos semanas, pero solo para quienes eran lentos en la actividad con la computadora. Quienes eran altos en neuroticismo pero rápidos en la computadora no reportaron más emoción negativa en el transcurso de las dos semanas que sus contrapartes con bajo neuroticismo.

En conjunto, la investigación sobre los rasgos y la emoción muestra que aunque los primeros estudios en esta área que mostraban que la extraversión y el neuroticismo están relacionados con el buen y mal humor respectivamente no están equivocados, no reflejan el panorama completo de la compleja relación entre los rasgos y la emoción. La investigación de McNiel y Fleeson (2006) mostró que actuar extravertidamente, aún si no se es alto en este rasgo, puede aumentar el humor positivo. Aún más: aunque el neuroticismo está asociado a experimentar más humor negativo, Robinson y Clore (2007) demostraron que esto era así únicamente para quienes no solo eran altos en neuroticismo sino también relativamente lentos en categorizar la información que reciben. Los rasgos son buenos predictores de las calificaciones escolares, las puntuaciones del SAT, el uso compulsivo de internet e incluso el humor cotidiano, pero no constituyen un destino inmutable. Incluso si sus rasgos le predisponen a ciertos tipos de comportamiento, sus acciones pueden revertir estas disposiciones.

Crítica a las teorías de los rasgos y factores

Los métodos empleados por las teorías de los rasgos y factores, sobre todo los de Eysenck y los partidarios del modelo de los cinco grandes factores, ofrecen taxonomías que permiten organizar la personalidad de forma coherente. No obstante, como indicamos en el capítulo 1, las taxonomías por sí solas no permiten explicar o predecir la conducta, dos funciones importantes de las teorías.

La pregunta es si estas teorías han ido más allá de las taxonomías para generar investigaciones relevantes sobre la personalidad. La teoría de los rasgos y factores de Costa y McCrae son ejemplos de un enfoque estrictamente empírico para investigar la personalidad. Estas teorías se construyeron recopilando la máxima cantidad posible de datos en un gran número de personas, buscando correlaciones entre los resultados, haciendo el análisis factorial de los datos y aplicando niveles de significación adecuados a los factores resultantes. La piedra angular de las teorías de los rasgos y factores es un enfoque psicométrico, más que una valoración clínica. Sin embargo, como otras teorías, también se deben evaluar según los seis criterios habituales.

Primero, las teorías de los rasgos y factores, ¿*generan investigación*? En este criterio, el modelo de los cinco factores de Costa y McCrae debe obtener una puntuación muy elevada. La teoría de los rasgos de McCrae y Costa y otros partidarios de la estructura de la personalidad de los grandes cinco también ha generado importantes cantidades de investigación **empírica**. Al utilizar miles de traducciones del NEO-PI revisado, dichos estudios han mostrado que los rasgos de extraversión, neuroticismo, apertura a la experiencia, amabilidad y responsabilidad no se limitan a las naciones occidentales, sino que se encuentran también en una gran variedad de culturas (McCrae, 2002). Adicionalmente, McCrae y Costa descubrieron que los rasgos básicos de personalidad son en cierta forma flexibles hasta los 30 años de edad, pero después de eso permanecen bastante estables durante la vida.

Segundo, ¿son *refutables* las teorías de los rasgos y factores? En este criterio, la puntuación es entre moderada y alta. El trabajo de McCrae y Costa se presta a su refutación, aunque algunos de los estudios en los países asiáticos sugieren que es necesario introducir rasgos distintos de los cinco grandes factores para explicar la personalidad de sus habitantes.

En tercer lugar, las teorías de los rasgos y factores obtienen una puntuación elevada en su capacidad para *organizar el conocimiento*. Todo lo que se conoce sobre la personalidad debería ser cuantificable. Todo lo que se puede cuantificar, se puede medir y todo lo que se puede medir se puede someter al análisis factorial. Los factores obtenidos ofrecen una descripción adecuada y precisa de la personalidad en términos de rasgos. Estos rasgos, a su vez, pueden ofrecer un marco para la organización de las distintas observaciones sobre la personalidad humana.

Cuarto, una teoría útil debe servir como *guía práctica* y, en este criterio, las teorías de los rasgos y factores obtienen valoraciones dispares. Aunque ofrecen una taxonomía exhaustiva y estructurada, resultan menos útiles para los padres, profesores y terapeutas que para los investigadores.

¿Las teorías de los rasgos y factores son *intrínsecamente coherentes*? La teoría de los cinco rasgos y su investigación son intrínsecamente muy consistentes, aunque algunos (p. e. Eysenck, véase próximo capítulo) difieren en el número de las dimensiones básicas de la personalidad. (McCrae, 2002; Schmitt, Allik, McCrae y Benet-Martínez, 2007; Trull y Geary, 1997; Zheng *et al*., 2008.) Sin embargo, debemos hacer notar que la investigación transcultural no es unánime en sus hallazgos para sustentar a los cinco grandes, debido en parte a las dificultades para traducir las preguntas a tantos lenguajes distintos. Por ejemplo, la confiabilidad interna del Test de los cinco grandes sobre amabilidad es de solo .57 en el sur y sudeste de Asia, lo que sugiere que los reactivos no están midiendo completamente una de las dimensiones entre los asiáticos (Schmitt *et al*., 2007).

El último criterio para que una teoría sea útil es la *simplicidad*. En condiciones ideales, las teorías de los rasgos y factores obtendrían la máxima puntuación en este parámetro, ya que el análisis factorial parte del menor número posible de factores explicativos. En otras palabras, el objetivo del análisis factorial es precisamente reducir un número elevado de variables al menor número posible. Esto es la esencia del criterio de simplicidad.

Concepto de humanidad

¿Cuál es la noción de humanidad de los teóricos de los rasgos y factores? Los teóricos del modelo de los cinco factores no estaban interesados en temas tradicionales como la dicotomía entre el *determinismo y la libertad de elección*, *el optimismo y el pesimismo* y las *influencias teleológicas y causales*. De hecho, sus teorías no se prestan a hacer conjeturas en estos aspectos. ¿Qué podemos decir, por tanto, de su concepto de humanidad?

En primer lugar, sabemos que, para el investigador que utiliza el análisis factorial, los humanos son diferentes de otros animales. Solo los humanos tienen capacidad para emitir datos sobre sí mismos. A partir de este hecho, podemos inferir que McCrae y Costa estaban convencidos de que los humanos tienen no solo *conciencia*, sino también *autoconciencia*. Las personas también están capacitadas para evaluar su rendimiento y emitir informes razonablemente fidedignos sobre sus actitudes, temperamento, necesidades, intereses y conductas.

En segundo lugar, McCrae y Costa dieron mucha importancia a la influencia de los *factores genéticos* en la personalidad. Según ellos, los rasgos y factores son, en gran medida, hereditarios y tienen un importante componente genético y biológico. Por tanto, para las teorías de los rasgos y factores, las influencias sociales tienen muy poca relevancia.

En el aspecto de las *diferencias o semejanzas entre individuos*, las teorías de los rasgos y factores se inclinan más por las diferencias. El análisis factorial parte de la premisa de que existen diferencias entre individuos y, por tanto, variabilidad en los resultados. Por tanto, las teorías de los rasgos están más interesadas en las diferencias que en las semejanzas.

Conceptos clave

- Las teorías de los rasgos y factores de la personalidad se basan en el *análisis factorial*, un procedimiento que supone que los rasgos humanos se pueden medir estudiando correlaciones.
- Las personas *extravertidas* suelen ser sociables e impulsivas, las *introvertidas*, pasivas y consideradas.
- Unos niveles altos en la escala de *neuroticismo* pueden indicar ansiedad, histeria, trastornos obsesivo-compulsivos o delincuencia; unos niveles bajos tienden a predecir *estabilidad emocional*.
- McCrae y Costa dieron mucha importancia a las *influencias biológicas y ambientales sobre la personalidad*.
- La teoría de los cinco factores se ha empleado para estudiar los *rasgos de la personalidad en culturas* de todo el mundo.
- El test NEO-PI revisado muestra un alto nivel de *estabilidad en los factores de la personalidad* a partir de los 30 años de edad y durante el resto de la vida.

PARTE CINCO

Teorías biológicas y evolucionistas

Capítulo 14 ***Eysenck***

La teoría factorial basada en la biología de Eysenck 258

Capítulo 15 ***Buss***

La teoría evolucionista de la personalidad 272

CAPÍTULO 14

La teoría factorial basada en la biología de Eysenck

Eysenck

- ***Perspectiva general de la teoría de los rasgos basada en la biología***
- ***Biografía de Hans J. Eysenck***
- ***El modelo factorial de Eysenck***
  - Criterios para la identificación de factores
  - Jerarquía de la organización de la conducta
- ***Aspectos de la personalidad***
  - Extraversión
  - Neuroticismo
  - Psicoticismo
- ***Medición de la personalidad***
- ***Bases biológicas de la personalidad***
- ***La personalidad como predictor***
  - Personalidad y conducta
  - Personalidad y enfermedad
- ***Investigación relacionada***
  - La biología de los rasgos de personalidad
- ***Crítica a la teoría basada en la biología de Eysenck***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

A menudo, el azar y la casualidad desempeñan un papel decisivo en la vida de las personas. Esto fue lo que le pasó a un joven alemán de 18 años que había dejado su país debido a la dominación nazi. Acabó estableciéndose en Inglaterra, donde intentó inscribirse en la Universidad de Londres. Era un ávido lector, le interesaban el arte y las ciencias, pero había decidido estudiar física.

Sin embargo, una casualidad alteró el curso de su vida y cambió también la historia de la psicología. Para ingresar a la universidad tenía que aprobar un examen de ingreso, que realizó después de un año de estudio en una escuela de secretariado. Tras superar el examen, se matriculó en la Universidad de Londres con la intención de estudiar física. Pero al poco tiempo le informaron que se había equivocado al seleccionar las asignaturas en el examen de acceso y, por tanto, no cumplía los requisitos para empezar la carrera de física. En vez de esperar otro año para escoger las asignaturas correctas en el examen de acceso, preguntó si había alguna asignatura científica que pudiera estudiar. Al saber que podía estudiar psicología, se preguntó qué demonios sería eso. Nunca había oído hablar de ella, aunque tenía una vaga idea de lo que era el psicoanálisis. ¿Era realmente una ciencia? Como no le quedaba otra alternativa, se apresuró a matricularse en una disciplina prácticamente desconocida para él. Años después, el mundo de la psicología conocería muy bien a Hans J. Eysenck, probablemente el escritor más prolífico de la historia de esta disciplina. En su autobiografía, Eysenck (1997b) simplemente indicó que, cuando se dan estas casualidades, "la estupidez burocrática decide nuestro destino" (p. 47).

A lo largo de su vida, Eysenck luchó contra la estupidez burocrática y cualquier otro tipo de estupidez que se cruzara en su camino. En su autobiografía, se describió a sí mismo como "un mojigato santurrón [...] que no soportaba a los imbéciles (y ni siquiera a las personas por lo general brillantes)" (Eysenck, 1997b, p. 31).

Perspectiva general de la teoría de los rasgos basada en la biología

Cada teoría de la personalidad que hemos visto hasta aquí ha minimizado, ignorado o incluso argumentado en contra de las bases biológicas de la personalidad humana. Solo McCrae y Costa (véase el capítulo 13) hicieron hincapié, aunque no categóricamente, en las influencias genéticas y biológicas de la personalidad.

Eso cambió gracias a Eysenck, quien desarrolló una teoría factorial parecida a la de McCrae y Costa, pero dado que basó su taxonomía fundamentalmente tanto en el análisis factorial como en la biología, obtuvo solo tres, y no cinco, aspectos o dimensiones de la personalidad: extraversión/introversión, neuroticismo/estabilidad, y psicoticismo/superyó. Hablaremos de ellas más adelante en este capítulo, pero la clave para Eysenck era que las diferencias individuales en las personalidades de la gente eran aspectos biológicos, y no meramente psicológicos. Esto es, las diferencias genéticas conducían a desigualdades estructurales en el sistema nervioso central, incluyendo estructuras cerebrales, hormonas y neurotransmisores, y estas diferencias biológicas conducían a su vez a desigualdades en los tres factores de la personalidad: extraversión, neuroticismo y psicoticismo.

La evidencia de las bases biológicas de la personalidad proviene de muchas fuentes distintas, incluyendo investigaciones sobre temperamento, genética conductual y medida del cerebro. Primero, el temperamento es la tendencia basada en la biología a comportarse en formas particulares desde etapas tempranas de la vida. Por ejemplo, en un estudio, Janet DiPietro y sus colegas (1966) mostraron que la actividad y el ritmo cardiaco en el feto predecían diferencias de temperamento en el primer año de vida. En particular, un ritmo cardiaco alto en un feto de 36 semanas anticipaba hábitos menos predecibles de alimentación y de sueño a los tres y seis meses después del nacimiento. El ambiente prenatal puede jugar un papel importante en el moldeo de la personalidad. De hecho, la cantidad de estrés que la madre experimenta durante el embarazo puede alterar la propia respuesta al estrés del infante. Esto es, los niños que nacen de madres que han experimentado una cantidad inusual de estrés durante el embarazo tienden a tener una respuesta disfuncional al estrés; niveles básicos más altos de hormonas del estrés; y una respuesta fisiológica al estrés más rápida, fuerte y pronunciada, todo lo cual persiste durante la infancia (Barbazanges *et al*., 1996; Clark y Schneider, 1997).

En segundo lugar, para entender la forma en que la herencia afecta el comportamiento y la personalidad, los psicólogos recurren a la ciencia de la genética conductual o al estudio científico del papel de la herencia en el comportamiento (Fuller y Thompson, 1960). El grado en el cual una característica es influenciada por la genética, es conocido como heredabilidad, como vimos en el capítulo de McCrae y Costa. Los investigadores utilizan estudios sobre adopción de gemelos y la genética y el entorno para estudiar la heredabilidad. Los estudios de adopción de gemelos exploran la influencia hereditaria en gemelos, tanto idénticos como fraternales, que fueron criados separados (adoptados) y juntos. Una segunda técnica del estudio de la heredabilidad, la interacción de la genética y el entorno, permite a los investigadores evaluar la forma en que las diferencias genéticas interactúan con el ambiente para producir cierto comportamiento en algunas personas pero no en otras (Moffitt, Caspi y Rutter, 2005; Thapar, Langley y Asherson, 2007). En vez de utilizar gemelos, familiares y adoptados para variar la similitud genética, los estudios de la genética y el entorno miden directamente la variación genética en partes del genoma y examinan la manera en que dichas variaciones interactúan con distintos tipos de ambientes para producir distintos comportamientos.

En tercer lugar, los aspectos biológicos de la personalidad se evalúan mediante técnicas de imagenología cerebral, cuyas dos formas más comunes son el electroencefalograma (EEG) y la resonancia magnética funcional (*functional magnetic resonante imaging,* fMRI). Los investigadores utilizan el EEG para registrar la actividad eléctrica del cerebro. El procedimiento involucra colocar electrodos en el cráneo de una persona. Los electrodos, que son discos de metal conectados a cables, suelen montarse en un gorro de tela que se ajusta perfectamente a la cabeza. Por lo general, la persona realiza ciertas actividades mientras se mide la actividad eléctrica. El EEG es superior a otras técnicas de imagenología cerebral porque muestra *cuándo* ocurre la actividad cerebral, pero no es muy exacta para indicar con precisión *dónde* ocurre dicha actividad. Sin embargo, la fMRI sí revela más aspectos acerca de la actividad cerebral. Las imágenes de la fMRI nos dicen dónde ocurre la actividad cerebral durante actividades específicas, siguiendo el uso del oxígeno sanguíneo en el tejido cerebral. De esta forma, los investigadores pueden ver cuáles áreas del cerebro utilizan más oxígeno (y presumiblemente son más activas) durante ciertas actividades (Lagopoulos, 2007).

Biografía de Hans J. Eysenck

Hans Jurgen Eysenck nació en Berlín el 4 de marzo de 1916, hijo único de una familia de actores. Su madre fue Ruth Werner, que trabajaría como actriz del cine mudo alemán con el nombre artístico de Helga Molander. El padre de Eysenck, Anton Eduard Eysenck, era cómico, cantante y actor. Eysenck (1991b) recordó: "Pasé muy poco tiempo con mis padres, que se divorciaron cuando yo tenía cuatro años y que no sentían un gran afecto por mí, ni yo por ellos" (p. 40).

Después del divorcio de sus padres, Eysenck se fue a vivir con su abuela materna, que también había trabajado en el mundo del teatro, pero cuya prometedora carrera operística se vio truncada por una grave caída. Eysenck (1991b) describió a su abuela como "generosa, afectuosa, altruista, demasiado buena para este mundo" (p. 40). Aunque su abuela era muy católica, ninguno de los padres era religioso y Eysenck no recibió ninguna educación religiosa (Gibson, 1981).

Tampoco conoció la disciplina paterna y el control estricto de su comportamiento, pues ninguno de los padres parecía estar interesado en poner trabas a sus actos y su abuela se mostraba bastante permisiva con él. Dos episodios de la infancia de Eysenck ilustran este hecho. En el primero, su padre le había comprado una bicicleta y le había prometido que le enseñaría a conducirla. "Me llevó a la cima de una colina, me dijo que tenía que sentarme en el sillín, impulsar los pedales con los pies y hacer que las ruedas giraran. Entonces se fue a soltar unos globos [...] dejándome solo con la bicicleta" (Eysenck, 1997b, p. 12). En el segundo episodio, Eysenck, entonces adolescente, le dijo a su abuela que iba a comprar tabaco, esperando que la abuela se lo prohibiera. Sin embargo, ella le dijo simplemente: "Si te gusta fumar, no tengo inconveniente en que fumes" (p. 14). Según Eysenck, este tipo de experiencias con el entorno tienen poco que ver con el desarrollo de la personalidad. Para él, los factores genéticos tienen una mayor influencia en la conducta posterior que las experiencias de la infancia. Por tanto, su educación permisiva ni favoreció ni dificultó su trayectoria posterior de científico inconformista.

De niño, en la escuela, Eysenck nunca tuvo miedo de adoptar una postura poco aprobada, cuestionando con frecuencia a sus profesores, sobre todo los que tenían tendencias militaristas. Dudaba de casi todo lo que le enseñaban y no siempre se resistía a ridiculizarlos con sus conocimientos y capacidad intelectual claramente superiores.

Eysenck vivió las mismas penurias que otros muchos alemanes después de la Primera Guerra Mundial, que debieron hacer frente a una inflación mundial, el paro masivo y el hambre. El futuro de Eysenck no pareció mejorar después de la llegada de Hitler al poder. Para poder estudiar física en la Universidad de Berlín se le exigía formar parte de la policía secreta nazi y esta idea le pareció tan repulsiva que decidió abandonar Alemania.

Este choque con la derecha fascista y sus posteriores luchas con la izquierda radical le hicieron pensar que el rasgo de dureza o autoritarismo estaba presente por igual en ambos extremos del espectro político. Más adelante, encontró apoyo científico para esta hipótesis en un estudio que demostraba que, aunque los comunistas eran radicales y los fascistas conservadores en un aspecto de la personalidad, en la dimensión de frialdad/sensibilidad, ambos grupos eran autoritarios, inflexibles e intolerantes con la ambigüedad (Eysenck, 1954; Eysenck y Coulter, 1972).

El régimen nazi obligó a Eysenck a abandonar Alemania a los 18 años y a establecerse finalmente en Inglaterra, donde intentaría matricularse en la Universidad de Londres. Como vimos en el pasaje inicial de este capítulo, Eysenck conoció la existencia de la psicología por casualidad. En aquella época, el departamento de psicología de la Universidad de Londres era básicamente pro freudiano, pero también daba mucha importancia a la psicometría gracias a Charles Spearman, que acababa de marcharse, y Cyril Burt, que aún era su director. Eysenck se licenció en 1938, aproximadamente por las mismas fechas en que se casó con Margaret Davies, una joven canadiense licenciada en matemáticas. En 1940 obtuvo el título de doctor por la Universidad de Londres, pero en aquel momento Inglaterra y casi todos los países europeos estaban en guerra.

Al tener nacionalidad alemana, fue considerado un extranjero enemigo y no le fue permitido alistarse en la fuerzas aéreas británicas (su primera opción) ni en ninguna otra sección del ejército. Como alternativa empezó a trabajar en el Hospital de Urgencias de Mill Hill, donde trató a pacientes que sufrían diversos trastornos psicológicos, entre ellos an-

siedad, depresión e histeria. No obstante, Eysenck no estaba satisfecho con la mayoría de las categorías tradicionales de diagnóstico clínico. Al usar el análisis factorial, dedujo que todos los grupos de diagnóstico tradicionales se podían aglutinar en dos factores de la personalidad: neuroticismo/estabilidad emocional y extraversión/introversión. Estas ideas teóricas lo llevaron a publicar su primer libro, *Dimensions of Personality* (Eysenck, 1947).

Después de la guerra, fue nombrado director del departamento de psicología del Maudsley Hospital y, más adelante, ocupó un puesto de profesor de psicología en la Universidad de Londres. En 1949, viajó a Norteamérica para examinar los estudios de psicología clínica de Estados Unidos y Canadá, con la intención de crear la profesión de psicología clínica en Inglaterra. Aceptó un cargo de profesor invitado en la Universidad de Pennsylvania para el curso 1949-1950, pero pasó gran parte del año viajando por Estados Unidos y Canadá, analizando los estudios de psicología clínica que le parecieron totalmente inadecuados y poco científicos (Eysenck, 1980, 1997b).

Eysenck y su esposa se habían distanciado cada vez más y la relación no se vio favorecida por su encuentro con Sybil Rostal, una atractiva psicóloga cuantitativa que lo acompañó en su viaje a Filadelfia. Al volver a Inglaterra, Eysenck se divorció de su primera esposa y se casó con Sybil. Hans y Sybil Eysenck escribieron juntos diversas publicaciones y de su matrimonio nacieron tres hijos y una hija. El hijo de su primer matrimonio, Michael, es un conocido autor de artículos y libros de psicología.

Después de volver de Norteamérica, Eysenck creó un departamento de psicología clínica en la Universidad de Londres y en 1955 ocupó la cátedra de psicología. En Estados Unidos había empezado a escribir el libro *The Structure of Human Personality* (1952b), en el que defendía la eficacia del análisis factorial, que según él era el método más adecuado para expresar los conocimientos sobre la personalidad humana.

Eysenck fue, tal vez, el escritor más prolífico de la historia de la psicología: publicó unos 800 artículos o capítulos de libros y más de 75 libros. Muchos tienen atractivos títulos para los lectores no especializados como *Usos y abusos de la psicología* (1953), *The Psychology of Politics* (1954, 1999), *Sense and Nosense in Psychology* (1956), *Cómo conocer usted mismo su coeficiente de inteligencia* (1962), *Fact and Fiction in Psychology* (1965), *Psychology is About People* (1972), *Usted y la neurosis* (1977b), *Sex, Violence and the Media* (en colaboración con D. K. B. Nias, 1978), *Tabaco, personalidad y estrés* (1991c), *Genius: The Natural History of Creativity* (1995) e *Intelligence: a New Look* (1998a).

La variedad de intereses de Eysenck era sumamente amplia y su disposición para intervenir en prácticamente cualquier polémica era legendaria. No dejó de criticar la psicología desde que entró en sus filas. A principios de la década de 1950, irritó a muchos psicoanalistas y otros terapeutas con su argumento de que no existían pruebas que indicaran que la psicoterapia era más eficaz que la recuperación espontánea, lo que equivalía a decir que las personas que no hacían terapia tenían la misma probabilidad de curarse que las que realizaban terapias costosas, dolorosas y prolongadas con psicoanalistas y psicólogos especializados (Eysenck, 1952a). Eysenck mantuvo esta opinión durante el resto de su vida. En 1996, le dijo a un entrevistador que "las psicoterapias no son más eficaces que [...] los tratamientos con placebos" (Feltham, 1996, p. 424).

Eysenck no tenía miedo de adoptar una actitud impertinente, como demostró con su defensa de Arthur Jensen, que afirmaba que los resultados de los tests de inteligencia no pueden mejorarse de manera significativa con programas sociales porque están determinados en gran medida por factores genéticos. El libro de Eysenck *The IQ Argument* (1971) fue tan polémico que ciertos grupos en Estados Unidos "amenazaron a las librerías con incendiarlas, si se atrevían a vender el libro; los llamados periódicos 'liberales' se negaron a publicar reseñas sobre este; y la consecuencia fue que en el país de la libertad de expresión era prácticamente imposible conocer la existencia del libro o comprarlo" (Eysenck, 1980, p. 175).

En 1983, Eysenck dejó sus cargos de catedrático de psicología en la Universidad de Londres y psiquiatra principal en los hospitales Maudsley y Bethlehem y trabajó como profesor emérito en la Universidad de Londres hasta que murió de cáncer el 4 de septiembre de 1997. Eysenck, que afirmó en repetidas ocasiones que el tabaco no era un factor de riesgo importante para el cáncer, había fumado mucho durante un largo periodo de su vida y dejó de fumar al llegar a la madurez porque pensaba que afectaba su rendimiento al jugar tenis.

En los últimos años de su vida, su investigación siguió haciéndose eco de diversos temas, entre ellos la creatividad (Eysenck, 1993, 1995; Frois y Eysenck, 1995), la modificación de la conducta de enfermos de cáncer y del corazón (Eysenck, 1991d, 1996; Eysenck y Grossarth-Maticek, 1991) y la inteligencia (Eysenck, 1998a).

Eysenck recibió diversos premios, entre ellos el Distinguished Contributions Award de la International Society for the Study of Individual Differences en 1991. La American Pychological Association le concedió el Distinguished Scientific Award (1988), la Presidential Citation for Scientific Contribution (1993), el William James Fellow Award (1994) y el Centennial Award for Distinguished Contributions to Clinical Psychology (1996).

El modelo factorial de Eysenck

La teoría de la personalidad de Hans Eysenck tiene un importante componente psicométrico y biológico. Sin embargo, Eysenck (1977a, 1997a) defendía que la sofisticación

psicométrica, por sí sola, no es suficiente para medir la estructura de la personalidad humana y que los aspectos de la personalidad obtenidos por métodos de análisis factorial resultan estériles y carecen de sentido, a menos que se haya demostrado su existencia biológica.

Criterios para la identificación de factores

A partir de estos supuestos, Eysenck propuso cuatro criterios para la identificación de factores. En primer lugar, se deben establecer *pruebas psicométricas* para demostrar la existencia de un factor. Una consecuencia inmediata de este criterio es que el factor debe ser fiable y reproducible. Otros investigadores, desde laboratorios independientes, también deben encontrar el factor y han identificado de manera sistemática los factores extraversión, neuroticismo y psicoticismo de Eysenck.

Según el segundo criterio, el factor debe ser *hereditario* y corresponder a un modelo genético establecido. Este criterio elimina las características aprendidas, como la capacidad para imitar voces de personas conocidas o las creencias religiosa o políticas.

En tercer lugar, el factor debe *tener sentido en el marco de la teoría*. Eysenck empleó el *método deductivo*, que parte de una teoría y recopila datos que sean lógicamente coherentes con esa teoría.

El último criterio para la existencia de un factor es que *debe tener relevancia social*; es decir, debe demostrarse que los factores obtenidos por métodos matemáticos están en relación (no necesariamente causal) con variables socialmente relevantes como drogadicción, propensión a lesiones involuntarias, rendimiento deportivo elevado, conducta psicótica, delincuencia, etcétera.

Jerarquía de la organización de la conducta

Eysenck (1947, 1994c) afirmó que la conducta está organizada según jerarquía de cuatro niveles. En el nivel inferior encontramos *actos o cogniciones específicos*, conductas o pensamientos individuales que pueden ser o no característicos de una persona. Un estudiante que está acabando una tarea de lectura sería un ejemplo de reacción específica. En el segundo nivel encontramos *actos o cogniciones habituales*, es decir, reacciones que se repiten en condiciones similares. Por ejemplo, si un estudiante suele trabajar en una tarea hasta que la acaba, esta conducta se convierte en una reacción habitual. A diferencia de las reacciones específicas, las reacciones habituales deben ser razonablemente fiables o coherentes.

Varias reacciones habituales relacionadas entre sí forman un *rasgo*, el tercer nivel de conducta. Eysenck (1981) definió los rasgos como "características destacadas de la personalidad aparentemente permanentes" (p. 3). Por ejemplo, un estudiante tendría el rasgo de la perseverancia si suele acabar las tareas de clase y trabaja en ellas hasta que las termina. Aunque los rasgos se pueden identificar de manera intuitiva, los teóricos de los rasgos y factores utilizan un método más sistemático: el análisis factorial. Las conductas del nivel correspondiente a los rasgos se deducen del análisis factorial de reacciones del nivel correspondiente a las reacciones habituales y las reacciones habituales se obtienen mediante el análisis factorial de las reacciones específicas. Los rasgos, por tanto, "se definen en términos de correlaciones significativas entre distintas conductas habituales" (Eysenck, 1990, p. 244). La mayoría de los 35 rasgos fuente principales normales y anormales de Cattell se sitúan en este tercer nivel, lo que explica que Cattell identificara muchos más aspectos de la personalidad que Eysenck o los partidarios de la teoría de los cinco factores (véase el capítulo 13).

Eysenck se concentró en el cuarto nivel, el de los **tipos** o superfactores. Un tipo está formado por varios rasgos interrelacionados. Por ejemplo, la perseverancia puede estar relacionada con la inferioridad, la falta de equilibrio emocional, la timidez y otros muchos rasgos y el grupo forma el tipo *introvertido*. En la figura 14.1 se muestran los cuatro niveles de organización de la conducta.

Aspectos de la personalidad

Hemos visto que Eysenck y Cattell encontraron un número distinto de aspectos de la personalidad porque trabajaron en niveles de factorización diferentes. Los 35 rasgos de Cattell se sitúan en el tercer nivel de la estructura jerárquica, mientras que los superfactores de Eysenck se encuentran en el cuarto nivel (véase capítulo 13).

¿Cuántos superfactores generales existen? Muchos teóricos de los factores actuales insisten en que hay numerosas pruebas que demuestran que prácticamente todos los análisis factoriales de los rasgos de la personalidad generarían cinco factores generales, ni uno más ni uno menos. Eysenck, sin embargo, encontró solo tres superfactores generales: **extraversión (E), neuroticismo (N)** y **psicoticismo (P)**, aunque no descartó "la posibilidad de que más adelante se pudieran añadir otros aspectos" (Eysenck, 1994c, p. 151). En la figura 14.2 se muestra la estructura jerárquica de los factores P, E y N de Eysenck.

El neuroticismo y el psicoticismo no se encuentran solo en los individuos con patologías, aunque las personas con trastornos psicológicos suelen obtener puntuaciones más altas en las escalas que miden estos dos factores. Para Eysenck estos tres factores son parte de la estructura normal de la personalidad. Los tres son bipolares: la extraversión se encuentra en un extremo del factor E y la **introversión** en el extremo opuesto. De manera similar, el factor N contiene el neuroticismo en uno de sus polos y la **estabilidad** en el otro, y el factor P tiene el psicoticismo en un extremo y el **superyó** en el extremo opuesto.

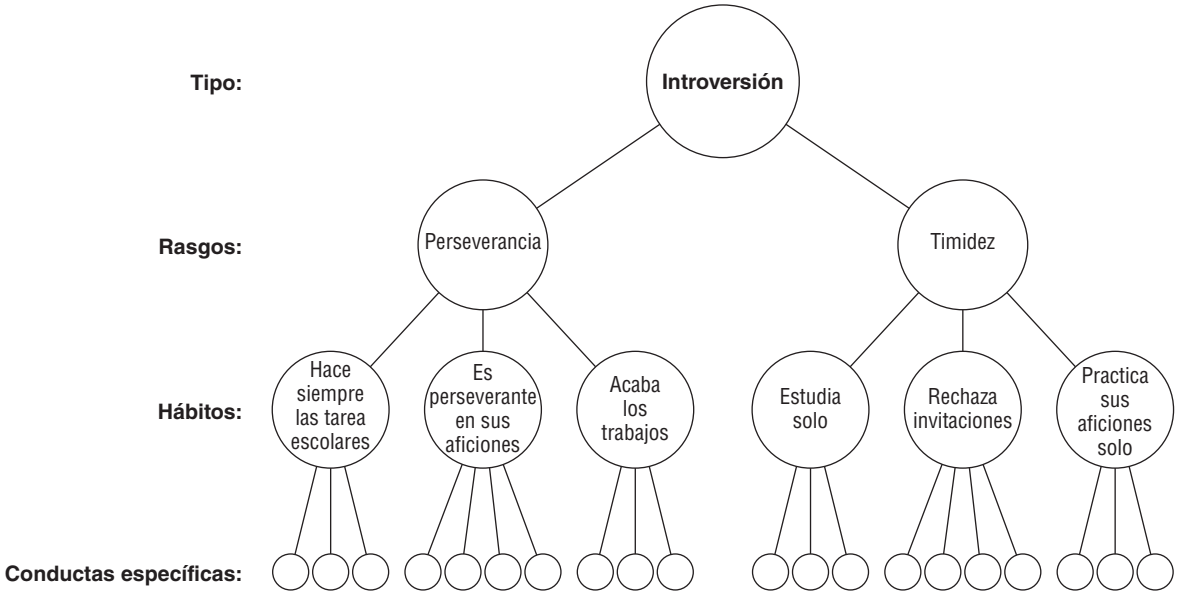


FIGURA 14.1 La organización de la conducta en acciones específicas, acciones habituales, rasgos y tipos. Además de la perseverancia y la timidez, existen otros rasgos, como la inferioridad, la falta de actividad y la seriedad, que fomentan la introversión.

La bipolaridad de los factores de Eysenck no implica que la mayoría de los individuos se sitúen en un extremo o en el otro de los tres polos principales. Cada factor está distribuido de manera unimodal más que bimodal. La extraversión, por ejemplo, presenta una distribución prácticamente normal, de manera muy similar a la inteligencia o la altura; es decir, la mayoría de las personas se sitúan en las cercanías de la parte central de una distribución en forma de campana del factor E. Eysenck sostenía que cada uno de estos factores cumple los cuatro criterios para identificar los aspectos de la personalidad.

Primero, existen pruebas psicométricas sólidas para cada uno de ellos, sobre todo los factores E y N. El factor P (psicoticismo) apareció más tarde en la obra de Eysenck, pero los demás investigadores no aceptaron su validez hasta mediados de la década de 1990 (Eysenck, 1997b). La extraversión y el neuroticismo (o ansiedad) son factores básicos presentes en casi todos los estudios de la personalidad humana que usan el análisis factorial, entre ellos varias versiones de la teoría de los cinco factores (Costa y McCrae, 1999, 2002; John y Srivastava, 1999).

Segundo, Eysenck (1994b, 1994c) sostenía que existe una base biológica importante para cada uno de los tres superfactores. También afirmó que otros rasgos, como la amabilidad y la responsabilidad, que forman parte de la taxonomía de los cinco factores (John, 1990; W. T. Norman, 1963; Tupes y Christal, 1961), no tienen fundamento biológico.

Tercero, los tres aspectos de la personalidad de Eysenck tienen sentido en el marco de la teoría. Carl Jung (véase el capítulo 4) y otros han admitido la fuerte influencia de la extraversión y la introversión en el comportamiento (factor E) y Sigmund Freud (véase capítulo 2) destacó la importancia de la ansiedad (factor N) en el comportamiento de las personas. Además, el psicoticismo (factor P) es coherente con ciertas teorías, como la de Abraham Maslow (véase capítulo 9), que propone que el equilibrio psicológico abarca desde la autorrealización (P bajo) hasta la esquizofrenia y la psicosis (P alto).

Cuarto, Eysenck demostró en repetidas ocasiones que sus tres factores están relacionados con cuestiones sociales como el consumo de drogas (Eysenck, 1983), la conducta sexual (Eysenck, 1976), la delincuencia (Eysenck, 1964, 1998b; Eysenck y Gudjonsson, 1989), la prevención del cáncer y enfermedades de corazón (Eysenck, 1991c, 1991d, Grossarth-Maticek, Eysenck y Vetter, 1988), y la creatividad (Eysenck, 1993).

Extraversión

En el capítulo 4 explicamos que Jung conceptualizó dos tipos amplios de personalidad, llamados “extraversión” e “introversión”. También señalamos ciertas diferencias entre sus definiciones y la idea generalizada de estos dos términos. Para Jung, las personas extravertidas tienen objetivos y un concepto no personalizado del mundo, mientras que los introvertidos tienen básicamente una manera subjetiva o individualizada de considerar el mundo. Los conceptos de extraversión e introversión de Eysenck se aproximan más a la idea generalizada. Los extravertidos se caracterizan principalmente por la sociabilidad y el carácter impulsivo, pero también por la jovialidad, la vivacidad, la perspicacia, el op-

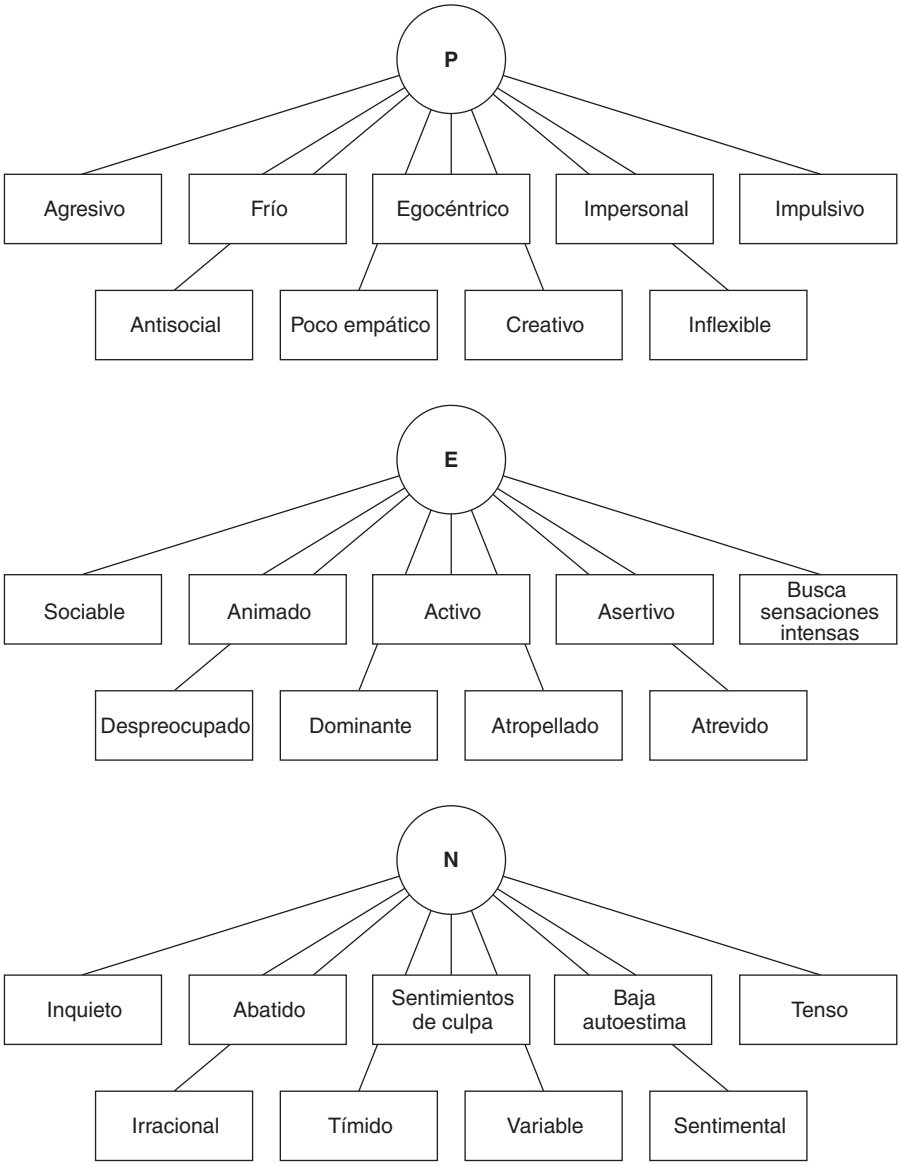


FIGURA 14.2 La estructura jerárquica de P (psicoticismo), E (extraversión-introversión) y N (neuroticismo).

De Aspectos biológicos de la personalidad, por H. J. Eysenck (1990). En L. A. Pervin (ed.), *Handbook of Personality: Theory and Research* (pp. 224-276) Nueva York, Guilford Press. Reimpreso con permiso de Guilford Press.

timismo y otros rasgos indicativos de personas que aprecian las relaciones con los demás (Eysenck y Eysenck, 1969).

Los introvertidos se caracterizan por los rasgos opuestos a aquellos de los extravertidos. Se pueden describir como discretos, pasivos, poco sociables, meticulosos, reservados, serios, pesimistas, pacíficos, formales y contenidos. Según Eysenck (1982), sin embargo, las diferencias principales entre la extraversión y la introversión no residen en la conducta, sino que son más bien de índole biológica y genética.

Eysenck (1997a) afirmó que la causa principal de las diferencias entre las personas extravertidas e introvertidas se encuentra en el *nivel de activación cortical*, un estado fisiológico que es, en gran medida, hereditario y no aprendido. Como los extravertidos tienen un nivel de activación cortical inferior al de los introvertidos, sus umbrales sensoriales son superiores y, por tanto, reaccionan menos a los estímulos sensoriales. Los introvertidos, en cambio, se caracterizan por un nivel de activación mayor y, debido al menor umbral sensorial, sus reacciones a los estímulos sensoriales son más intensas. Para mantener un nivel de estimulación óptimo, los introvertidos, con su bajo umbral sensorial congénito, evitan las situaciones que podrían generar demasiadas emociones, como even-

tos sociales multitudinarios, la caída libre, el paracaidismo, los deportes de competición, las fraternidades o las bromas.

Por su parte, los extravertidos, que suelen tener un nivel de activación cortical bajo, necesitan estímulos sensoriales más intensos para mantener un nivel de estimulación óptimo. Por este motivo, suelen participar en actividades con un mayor potencial de generación de emociones, como la escalada, las apuestas, conducir coches a rápida velocidad, beber alcohol y fumar marihuana. Además, Eysenck (1976) planteó la hipótesis de que los extravertidos, a diferencia de los introvertidos, serán más precoces en las relaciones sexuales y estas serán más frecuentes, con un mayor número de parejas, con más variedad de conductas sexuales y más juegos amorosos previos al coito. Por otro lado, dado que los extravertidos tienen un nivel de activación cortical más bajo, se habitúan más rápido a los estímulos fuertes (sexuales o de otro tipo) y responden cada vez menos a los mismos estímulos, mientras que los introvertidos son menos propensos a perder el interés en actividades rutinarias realizadas con las mismas personas.

Neuroticismo

El segundo superfactor propuesto por Eysenck es neuroticismo/estabilidad (N). Como el factor extraversión/introversión, el factor N tiene un componente hereditario importante. Eysenck (1967) presentó varios estudios que encontraron pruebas de la existencia de una base genética para ciertos rasgos neuróticos como la ansiedad, la histeria y los trastornos obsesivo-compulsivos. Además, encontró muchas más coincidencias entre hermanos gemelos que entre hermanos no gemelos en una serie de comportamientos antisociales y asociales como delincuencia, trastornos de conducta en la infancia, homosexualidad y alcoholismo (Eysenck, 1964).

Las personas con altos niveles de neuroticismo tienden a mostrar reacciones emocionales extremas y tienen dificultades para recuperar el estado normal después de la agitación emocional. Con frecuencia, se quejan de síntomas físicos como dolor de cabeza y de espalda, así como de problemas psicológicos vagos como preocupaciones y angustias. El neuroticismo, sin embargo, no indica necesariamente una neurosis en el sentido convencional del término. Las personas pueden tener altos niveles de neuroticismo y no mostrar ningún síntoma psicológico debilitador.

Eysenck aceptó el **modelo de la diátesis** de las enfermedades psiquiátricas, según el cual ciertas personas son vulnerables a las enfermedades porque tienen una debilidad genética o adquirida que las predispone a sufrirlas. Esta predisposición (diátesis) puede combinarse con el *estrés* y generar un trastorno neurótico. Eysenck supuso que las personas que se sitúan en el extremo saludable de la escala N tienen capacidad para resistir un trastorno neurótico incluso en periodos de máximo estrés. Las personas con altos valores de N, sin embargo, pueden sufrir una reacción neurótica con niveles de estrés mínimos. En otras palabras, cuanto mayor es el valor de la variable N, menor es el nivel de estrés necesario para provocar un trastorno neurótico.

Dado que el neuroticismo se puede combinar con diferentes puntos en la escala del factor extraversión, no existe un síndrome que pueda definir la conducta neurótica. La técnica de análisis factorial de Eysenck supone la independencia de los factores, lo que significa que la escala de neuroticismo forma un ángulo recto (correlación cero) con la escala de extraversión. Por tanto, varias personas pueden tener valores altos en la escala N y aún así mostrar síntomas muy diferentes según su grado de introversión o extraversión. En la figura 14.3 se muestra el eje de extraversión/introversión en correlación cero con el eje de neuroticismo/estabilidad. Consideremos que las personas A, B y C, se encuentran en el mismo nivel en la escala de neuroticismo, pero ocupan niveles distintos en la escala de extraversión. La persona A, neurótica e introvertida, muestra ansiedad, depresión, fobias y síntomas obsesivo-compulsivos; la persona B, que tiene un nivel de neuroticismo alto y un nivel de extraversión medio, tiende a mostrar histeria (un trastorno neurótico relacionado con la inestabilidad emocional), es sugestionable y tiene síntomas somáticos; la persona C, extravertida y neurótica, probablemente mostrará características psicopáticas como tendencias delictivas (Eysenck, 1967, 1997a). Consideremos también que las personas A, D y E tienen el mismo nivel de introversión, pero distintos niveles de estabilidad emocional. La persona A es el individuo neurótico introvertido que acabamos de describir; la persona D es también introvertida, pero no es ni muy neurótica ni emocionalmente estable; y la persona E es muy introvertida y psicológicamente estable.

La figura 14.3 representa cinco personas y todas ellas tienen, al menos, un valor extremo en alguna de las escalas. Obviamente, la mayoría de las personas tendrían resultados

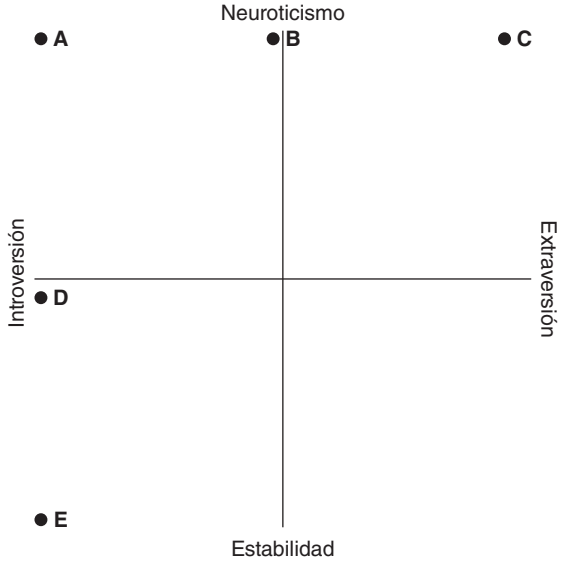


FIGURA 14.3 Esquema bidimensional que representa varios puntos extremos en las escalas E y N de Eysenck.

cercanos a la media en los niveles de extraversión e introversión. Conforme nos acercamos a los límites externos del diagrama los resultados son cada vez menos frecuentes, igual que los resultados en los extremos de una curva con forma de campana son menos frecuentes que los situados en la parte central.

Psicoticismo

En un principio, la teoría de Eysenck contemplaba solo dos aspectos de la personalidad: la extraversión y el neuroticismo. Después de varios años mencionando al psicoticismo (P) como factor de la personalidad independiente, Eysenck lo elevó a la misma categoría que E y N (Eysenck y Eysenck, 1976). Como la extraversión y el neuroticismo, P es un factor bipolar: en uno de sus extremos está el psicoticismo y en el otro el *superyó*. Las personas con altos valores de P suelen ser egocéntricas, frías, rebeldes, impulsivas, hostiles, agresivas, desconfiadas, psicopáticas y antisociales. Las personas con bajos niveles de psicoticismo (en la dirección del superyó) tienden a ser altruistas, muy sociables, afectuosas, serviciales, flexibles y convencionales (S. Eysenck, 1997).

Hemos visto que Eysenck admitió la validez del modelo de diátesis para las personas con valores altos en la escala de neuroticismo; es decir, la combinación del estrés y unos valores de N elevados aumenta la vulnerabilidad de las personas hasta provocar trastornos psicológicos. Este modelo también sugiere que las personas con altos niveles de psicoticismo y sometidas a estrés tienen más probabilidades de sufrir trastornos psicóticos. Eysenck (1994) formuló la hipótesis de que las personas con altos niveles de psicoticismo tienen una marcada "*predisposición* a sucumbir al estrés y verse afectadas por dolencias psicóticas" (p. 20). Este modelo de diátesis sugiere que las personas con un valor de P elevado son genéticamente más vulnerables al estrés que aquellas con un valor de P bajo. En periodos de poco estrés, los primeros pueden funcionar bien, pero cuando un alto nivel de psicoticismo se combina con niveles de estrés elevados, las personas se hacen vulnerables a trastornos psicóticos. En cambio, las personas con valores de P bajos no son necesariamente vulnerables a las psicosis relacionadas con el estrés y resistirán dichas psicosis, incluso, en periodos de mucho estrés. Según Eysenck (1994a, 1994b), cuanto mayor sea el nivel de psicoticismo, menor será el nivel de estrés necesario para provocar una reacción psicótica.

El factor de psicoticismo/superyó (P) es independiente de E y N. En la figura 14.4 se muestra cada uno de los tres factores formando un ángulo recto con los otros dos. (Dado que no es posible representar fielmente el espacio tridimensional en un plano bidimensional, se pide al lector que mire la figura 14.4 y que imagine que las líneas continuas representan el punto de confluencia entre las dos paredes y el suelo de una habitación. De este modo, cada una de las líneas se puede considerar perpendicular a las otras dos). El concepto de personalidad de Eysenck, por tanto, permite medir los valores de cada persona en tres factores independientes y representar los resultados en tres coordenadas. La persona F que aparece en la figura 14.4, por ejemplo, tiene un nivel bastante bajo de psicoticismo, una extraversión más bien elevada y, en la escala de neuroticismo/estabilidad, se sitúa en el punto medio. De manera similar, los resultados de cualquier otra persona se pueden representar en este espacio tridimensional.

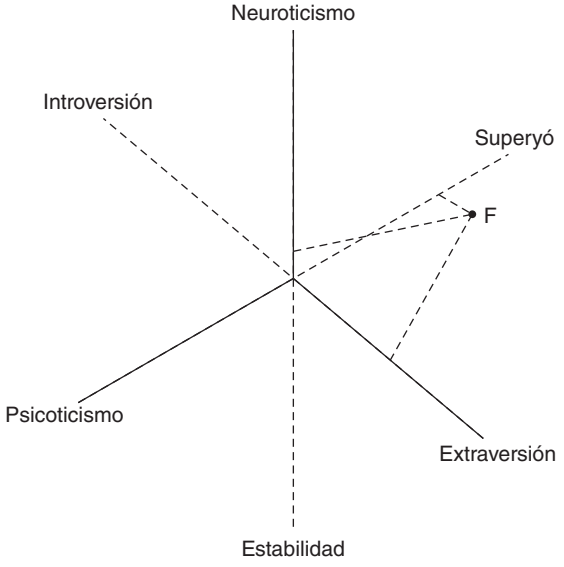


FIGURA 14.4 Esquema tridimensional que representa los resultados de un individuo en cada uno de los factores de la personalidad de Eysenck.

Medición de la personalidad

Eysenck creó cuatro cuestionarios de personalidad para medir los superfactores. El primero, el test de personalidad Maudsley (*Maudsley Personality Inventory*, MPI) (Eysenck, 1959) medía solo E y N, y constató cierta correlación entre estos dos factores. Por este motivo, Eysenck creó el test de personalidad de Eysenck (*Eysenck Personality Inventory*, EPI). Este contiene una escala de mentiras (M) para detectar posibles falsedades, pero lo más importante es que mide la extraversión y el neuroticismo de manera independiente, con una correlación cercana a cero entre E y N (H. J. Eysenck y B. G. Eysenck, 1964, 1968). El test de personalidad de Eysenck fue ampliado para aplicarlo a niños de entre siete y dieciséis años de edad por Sybil B. G. Eysenck (1965), que creó el EPI para jóvenes.

El EPI seguía siendo un test de dos factores, por ello Hans y Sybil Eysenck (1975) publicaron un tercer test de personalidad, el EPQ (*Eysenck Personality Questionnaire*), que incluía también una escala de psicoticismo (P). El EPQ, del cual existe una versión para adultos y otra para jóvenes,

es una versión revisada del EPI. Las posteriores críticas a la escala P condujeron a una nueva revisión del EPQ (H. J. Eysenck y S. B. G. Eysenck, 1993).

Bases biológicas de la personalidad

Eysenck afirmó que los tres factores de la personalidad P, E y N tienen fuertes determinantes biológicos. Según sus cálculos, unas tres cuartas partes de la varianza de los tres factores de la personalidad se debe a la herencia genética y una cuarta parte a influencias del entorno.

Eysenck (1990) citó tres tipos de pruebas que demuestran la presencia de un importante componente biológico en la personalidad. Primero, los investigadores (McCrae y Allik, 2002) han encontrado factores prácticamente idénticos en individuos de diversas partes del mundo, no solo en Europa occidental y Norteamérica, sino también en Uganda, Nigeria, Japón, China, Rusia y otros países de África y Europa. Segundo, las pruebas (McCrae y Costa, 2003) sugieren que los valores en los distintos factores de la personalidad tienden a mantenerse invariables con el paso del tiempo. Y tercero, los estudios de hermanos gemelos (Eysenck, 1990) muestran una concordancia mayor entre hermanos gemelos que entre hermanos del mismo género que se criaron juntos, lo que sugiere que los factores genéticos desempeñan un papel destacado en las diferencias de personalidad de los individuos.

En la teoría de la personalidad de Eysenck, el psicoticismo, la extraversión y el neuroticismo tienen antecedentes y consecuencias. Los antecedentes son genéticos y biológicos, mientras que las consecuencias incluyen, por una parte, variables experimentales, como experiencias condicionantes, sensibilidad y memoria y, por otra, conductas sociales como criminalidad, creatividad, psicopatología y conducta sexual. En la figura 14.5 se puede observar que P, E y N se sitúan en el centro de una progresión de cinco pasos que abarca desde el ADN hasta la conducta social, donde los intermediarios biológicos y las pruebas experimentales afianzan los tres factores principales de la personalidad, es decir, la personalidad tiene determinantes genéticos que influyen en los intermediarios biológicos y estos contribuyen a determinar los rasgos P, E y N. A su vez, P, E y N influyen en una amplia variedad de conocimientos experimentales y conductas sociales.

La personalidad como predictor

El complejo modelo de la personalidad de Eysenck que se muestra en la figura 14.5 sugiere que los rasgos psicométricos P, E y N se pueden combinar entre sí y con determinantes genéticos, intermediarios biológicos y estudios experimentales, para predecir una variedad de conductas sociales, entre ellas las conductas relacionadas con las enfermedades.

Personalidad y conducta

En este apartado nos preguntamos si los tres factores de la personalidad de Eysenck permiten predecir la conducta. Según el modelo representado en la figura 14.5, el psicoticismo, la extraversión y el neuroticismo deberían predecir los resultados de estudios experimentales y las conductas sociales. Recordemos que la teoría de Eysenck supone que la extraversión se deriva de una baja capacidad de activación cortical. Por tanto, los introvertidos, comparados con los extravertidos, deberían ser más sensibles a diversos estímulos y condiciones de aprendizaje. Eysenck (1997a) sostenía que una teoría de la personalidad adecuada debería predecir las consecuencias cercanas y lejanas (véase la figura 14.5). Él y

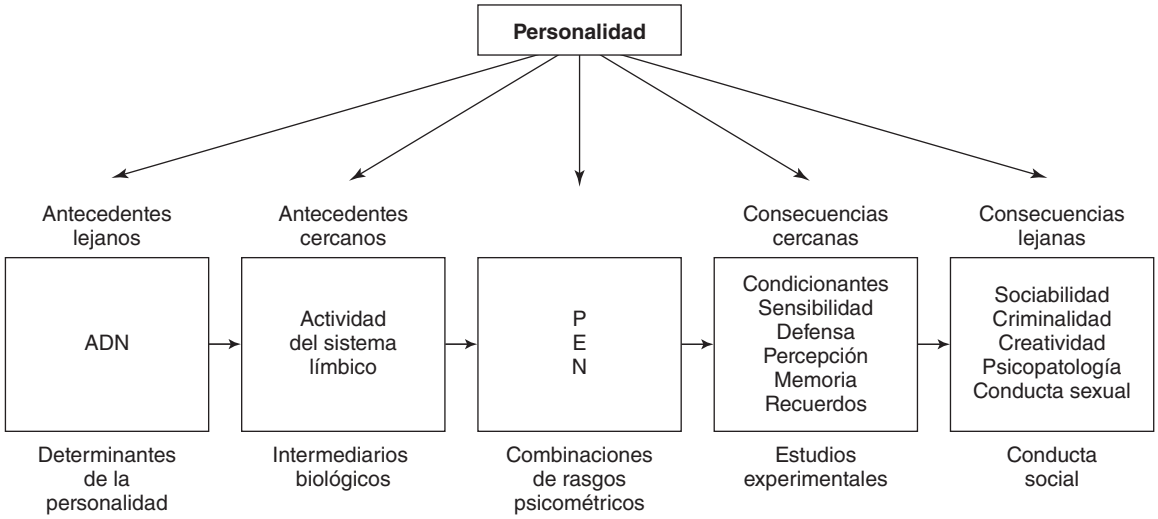


FIGURA 14.5 Modelo de los principales componentes de la teoría de la personalidad de Eysenck.

su hijo Michael (H. J. Eysenck y M. W. Eysenck, 1985) presentaron estudios que demostraban que los extravertidos requieren más cambios y novedades tanto en estudios de laboratorio como en estudios de conducta social.

Eysenck (1997a) sostenía también que muchos estudios de psicología han sacado conclusiones erróneas porque no han tenido en cuenta los factores de la personalidad. Por ejemplo, los estudios sobre enseñanza que han comparado la eficacia del aprendizaje por el descubrimiento y el aprendizaje tradicional, a menudo han encontrado diferencias contradictorias o ausencia de diferencias. Eysenck afirmaba que estos estudios no tienen en cuenta que los niños extravertidos obtienen mejores resultados con el aprendizaje por el descubrimiento, más activo, mientras que los niños introvertidos obtienen mejores resultados con el aprendizaje tradicional, más pasivo. En otras palabras, existe una interacción entre los factores de la personalidad y las formas de aprendizaje. Sin embargo, si los investigadores no tienen en cuenta estos factores, puede ser que no encuentren diferencias en la eficacia relativa de las dos formas de aprendizaje mencionadas.

Eysenck (1995) también planteó la hipótesis de que el psicoticismo (P) está relacionado con la inteligencia y la creatividad. De nuevo, la relación no es simple. Muchos niños son creativos, poco amoldables y tienen ideas poco convencionales, pero cuando se hacen mayores, se convierten en personas poco creativas. Eysenck encontró pruebas que demostraban que estas personas no tienen la perseverancia de las personas con altos valores de P. Niños con el mismo potencial de creatividad que también tienen un nivel alto de psicoticismo (P) resisten las críticas de padres y profesores y llegan a ser adultos creativos.

De manera similar, Eysenck y S. B. G. Eysenck (1975) constataron que los niños con altos niveles de P y E tienen más probabilidades de ser niños problemáticos. Sin embargo, los niños extravertidos suelen gozar de la simpatía de los padres y profesores, que tienden a perdonar sus fechorías, mientras que los niños con valores de P altos se consideran maliciosos, dañinos y antipáticos. Por tanto, los niños problemáticos con altos valores de E suelen llegar a ser adultos productivos, mientras que los niños problemáticos con altos valores de P suelen tener dificultades de aprendizaje, conductas delictivas y problemas para hacer amigos (S. Eysenck, 1997). De nuevo, Eysenck afirmaba con firmeza que los psicólogos pueden equivocarse si, al realizar sus investigaciones, no tienen en cuenta las combinaciones de los distintos factores de la personalidad.

Personalidad y enfermedad

En este apartado veremos si los factores de la personalidad permiten predecir la mortalidad por cáncer y enfermedades cardiovasculares. Desde principios de la década de 1960, Eysenck dedicó mucha atención a este asunto. Él y David Kissen (Kissen y Eysenck, 1962) constataron que las personas con bajos niveles de neuroticismo (N), según el test de personalidad Maudsley, tendían a reprimir sus emociones y tenían muchas más probabilidades de sufrir cáncer de pulmón que las personas con altos valores de N.

Más adelante, Eysenck se asoció con el médico y psicólogo yugoslavo Ronald Grossarth-Maticek (Eysenck y Grossarth-Maticek, 1991; Grossarth-Matick y Eysenck, 1989; Grossarth-Maticek, Eysenck y Vetter, 1988) para investigar no solo la relación entre la personalidad y las enfermedades, sino también la eficacia de una terapia de conducta para alargar la vida de pacientes de cáncer y enfermedades cardiovasculares. Grossarth-Maticek había usado un breve test y una larga entrevista personal para clasificar a las personas en cuatro grupos o tipos. El tipo I incluía a las personas que son incapaces de mostrar una reacción emocional ante el estrés; las personas del tipo II solían reaccionar a la frustración con enfado, agresividad y agitación emocional; las personas del tipo III eran ambivalentes y alternaban la reacción de las personas del tipo I con la reacción de las personas del tipo II y así sucesivamente; los individuos del tipo IV consideraban que su propia autonomía era importante para su bienestar y felicidad personal. En el primer estudio realizado en la antigua Yugoslavia, las personas del tipo I tenían muchas más probabilidades que el resto de morir de cáncer y las personas del tipo II por enfermedades de corazón. Los individuos de los tipos III y IV tenían índices de mortalidad muy bajos por cáncer o enfermedades cardiovasculares. Grossarth-Maticek, Eysenck y Vetter repitieron este estudio en Heidelberg (Alemania) y encontraron resultados muy parecidos.

Tal y como precisó Eysenck (1996), estos y otros estudios sobre la relación entre personalidad y enfermedad no demuestran que los factores psicológicos provoquen cáncer o enfermedades de corazón. Lo que sucede es que estas enfermedades tienen su origen en una combinación de varios factores. En el caso de las enfermedades cardiovasculares, estos factores son el historial familiar, la edad, el género, el grupo étnico de procedencia, la hipertensión, una proporción desfavorable entre el colesterol total y las lipoproteínas de alta densidad (LDL), el tabaquismo, la alimentación, la falta de actividad física y varios factores de la personalidad. En el caso del cáncer, los factores de riesgo son el tabaquismo, la alimentación, el consumo de alcohol, las prácticas sexuales, el historial familiar, el grupo étnico de procedencia y ciertos factores de la personalidad (Brannon y Feist, 2007). Eysenck (1996) sostenía que el consumo de tabaco por sí solo no provoca cáncer o enfermedades cardiovasculares, pero cuando se combina con el estrés y ciertos factores de la personalidad, favorece estas dos enfermedades. Por ejemplo, Eysenck y sus colegas (Marusic, Gudjonsson, Eysenck y Starc, 1999) crearon un complicado modelo biopsicosocial para las enfermedades de corazón que incluía once factores biológicos y siete psicosociales. Su investigación con hombres de la República de Eslovenia confirmó la hipótesis de que los factores de la personalidad se combinan con diversos factores

biológicos para causar enfermedades cardiovasculares. Una de estas combinaciones era el consumo de tabaco, el neuroticismo y las reacciones emocionales fuertes; es decir, los fumadores con altos valores de P que reaccionan con ira, hostilidad y agresividad en situaciones de estrés, tienen más probabilidades de sufrir enfermedades del corazón.

Investigación relacionada

Eysenck desarrolló el EPQ y sus derivados (Eysenck, 1959; Eysenck y Eysenck, 1964, 1968, 1975, 1993). El EPQ ha sido utilizado junto con mediciones genéticas y neurofisiológicas para evaluar las bases biológicas de la personalidad.

La biología de los rasgos de personalidad

Uno de los puntos fuertes más importantes de la teoría de Eysenck es que los aspectos de la personalidad no son creaciones arbitrarias de la cultura, sino que se derivan de la estructura genética y neurofisiológica básica de la especie humana. Si la personalidad tuviera una base biológica, se cumplirían dos supuestos fundamentales. Primero, existirían diferencias neurofisiológicas entre las personas que tuvieran valores altos en un extremo de un factor (p. e., personas introvertidas) y las personas con valores altos en el extremo opuesto del mismo factor (personas extravertidas). Segundo, los aspectos básicos de la personalidad deberían ser universales y no estarían limitados a una cultura concreta.

El primer campo para comprobar el modelo biológico de la personalidad de Eysenck es la neurofisiología. Si, como Eysenck proponía, las personas introvertidas tienen umbrales de activación inferiores a las extravertidas, aquellas serían más sensibles a los estímulos sensoriales. Un modo de comprobar esta idea sería someter a dos grupos a diferentes grados de estimulación y medir su sensibilidad fisiológica. Si la teoría de Eysenck se confirma, los introvertidos deberían ser más sensibles que los extravertidos.

Durante los últimos 30 años, numerosos estudios han investigado las medidas cognitivas, conductistas y fisiológica de la sensibilidad en relación con el contraste extraversión/introversión (Beauducel, Brocke y Leue, 2006; Eysenck, 1990; Stelmack, 1990, 1997). En general, el supuesto de Eysenck según el cual los introvertidos son más sensibles (tienen umbrales inferiores) que los extravertidos ha sido confirmado, con la salvedad de que lo que distingue a los introvertidos de los extravertidos es la sensibilidad más que los niveles de actividad de referencia.

Por ejemplo, en un estudio reciente, Beauducel y colegas (2006) predijeron que los extravertidos presentarían menos actividad cortical y mostrarían un peor desempeño en una actividad aburrida y monótona. Los investigadores eligieron a estudiantes que obtuvieron puntuaciones muy bajas o muy altas en la escala del test de la personalidad de Eysenck sobre extraversión. Presentaron después a los participantes una serie de tonos cada tres segundos durante 60 minutos. Los participantes debían presionar un botón tan pronto como fuera posible después de escuchar el tono determinado. Las computadoras midieron tanto la velocidad (tiempo de reacción) como la exactitud de las respuestas. Se suponía que la actividad fuera tediosa y aburrida, y realmente lo era. La idea es que los extravertidos no lo harían bien en la actividad de los tonos porque esta es poco estimulante. Finalmente, se midió la actividad cortical de los participantes mediante un EEG durante toda la actividad de los tonos. De nuevo, las predicciones eran que los extravertidos tendrían una menor actividad cortical y no lo harían bien en una tarea monótona. Beauducel y colegas pudieron sustentar ambas hipótesis, lo que a su vez sustenta dos de los supuestos más básicos de Eysenck respecto a la base biológica de los rasgos de personalidad.

De manera similar, Anthony Gale (1983) resumió las conclusiones de 33 estudios que analizaron la actividad eléctrica cerebral y la extraversión y constataron que los introvertidos mostraban mayor activación cortical que los extravertidos en 22 de los 33 estudios. Más adelante, Robert Stelmack (1997), un nombre destacado en la comprobación de las hipótesis neurofisiológicas de Eysenck, revisó la literatura y llegó a dos conclusiones fundamentales: primera, los introvertidos son más sensibles que los extravertidos en varias medidas de la activación y, segunda, los extravertidos responden con mayor rapidez a tareas motrices simples. La reacción motriz más rápida de los extravertidos se corresponde con su mayor espontaneidad, desinhibición social y carácter impulsivo. Según un estudio realizado por Cynthia Doucet y Stelmack (2000), sin embargo, lo que diferenciaba a los introvertidos de los extravertidos era solo la rapidez de la reacción motriz, no la velocidad de asimilación cognitiva. Los extravertidos pueden moverse más rápido, pero no piensan más rápido que los introvertidos.

El nivel de activación óptimo es otra de las hipótesis de Eysenck que ha generado investigación. Eysenck postuló que las personas introvertidas trabajarían mejor en entornos con estímulos sensoriales relativamente bajos, mientras que los extravertidos rendirían más en condiciones de estímulos sensoriales relativamente altos (Dornic y Ekehammer, 1990). En un interesante estudio realizado por Russell Geen (1984), a los participantes introvertidos y extravertidos se les asignó de manera aleatoria una condición de nivel de ruido bajo o alto y se les encargó una tarea cognitiva relativamente sencilla. Los resultados mostraron que, con niveles de ruido bajos, los introvertidos superaban a los extravertidos; mientras que con niveles de ruido elevados los extravertidos superaban a los introvertidos. Estas conclusiones no solo confirman la teoría de Eysenck, sino que sugieren, además, que las personas que prefieren estudiar en sitios públicos (como una biblioteca) tienen más probabilidad de ser extravertidas. Para los introvertidos, en cambio, estos entornos ruidosos resultan molestos y, por ello, tienden a evitarlos.

Una segunda fuente de sustento para la teoría de la base biológica de la personalidad de Eysenck proviene de la genética conductual. La investigación en este campo se basa frecuentemente en el estudio de gemelos, tanto idénticos como fraternales, que han sido criados juntos o separados. Estos estudios han revelado que los rasgos más básicos de la personalidad tienen estimados de heredabilidad de entre 40 y 60% (Plomin y Caspi, 1999). En otras palabras, el maquillaje genético de un individuo puede explicar la mitad de sus rasgos básicos. Por ejemplo, el rasgo de extraversión a menudo tiene una correlación de alrededor de .50 para los gemelos idénticos y de alrededor de .20 a .25 para los gemelos fraternales, lo que lleva a un estimado de heredabilidad de entre 50 y 60%. Igualmente, entre 50 y 55% de la diferencia en neuroticismo se debe a la genética (Bouchard y Loehlin, 2001; Caspi, Roberts y Shiner, 2005; Krueger y Johnson, 2008; Plomin y Caspi, 1999).

En resumen, la investigación tiende a sustentar la teoría de Eysenck de que los factores de la personalidad tienen bases biológicas y no dependen simplemente de lo que hemos aprendido. De hecho, y consistentemente con las bases biológicas de la personalidad, los rasgos principales parecen ser consistentes en casi todos los países del mundo (McCrae, 2002; Poortina, Van de Vijver y van Hemert, 2002). Cómo y cuándo se expresan los rasgos de personalidad es algo claramente influido por nuestro contexto social y cultural. Pero el hecho de que todos podemos ser descritos con aspectos similares de la personalidad (p. e., extraversión o neuroticismo) está influenciado por nuestro maquillaje biológico. En breve, es moldeado tanto por la naturaleza como por la crianza.

Crítica a la teoría basada en la biología de Eysenck

Primero, la teoría basada en la biología de Eysenck, *¿genera investigación*? En este criterio, obtiene una puntuación muy elevada. En la figura 14.5 se muestra el grado de exhaustividad de la teoría de la personalidad de Eysenck. El cuadro intermedio incluye las variables psicométricas de su teoría, el psicoticismo, la extraversión y el neuroticismo. En esta figura se muestra también que la teoría de la personalidad de Eysenck es mucho más que una simple clasificación. Los antecedentes genéticos y biológicos de la conducta están incluidos en los dos cuadros de la izquierda, mientras que las consecuencias o resultados de la investigación de Eysenck se encuentran en los dos cuadros de la derecha. Estas consecuencias proceden de estudios experimentales sobre condicionamiento, sensibilidad, vigilancia, percepción, memoria y recuerdos. Los campos de investigación sobre conducta social se muestran en el último cuadro de la derecha e incluyen temas como sociabilidad, delincuencia, creatividad, psicopatología y conducta sexual. Eysenck y sus colegas han documentado numerosas investigaciones en estos y otros campos.

Segundo, las teorías de los rasgos y factores, *¿son refutables*? En este criterio, la puntuación es entre moderada y alta. Algunos de los resultados de las investigaciones de Eysenck, por ejemplo, sus estudios sobre personalidad y enfermedad, no han sido repetidos por investigadores externos. Dado que hace predicciones específicas, su teoría biológica es refutable. Sin embargo, los resultados están mezclados: algunas de sus predicciones han sido confirmadas (por ejemplo, la activación óptima) y otras no (por ejemplo, la velocidad de procesamiento cognitivo).

En tercer lugar, las teorías de los rasgos y factores obtienen una puntuación elevada en su capacidad para *organizar el conocimiento*. Como el modelo de personalidad de Eysenck es uno de los pocos que toma en serio a la biología, es una de las pocas teorías que puede explicar las observaciones de que los individuos difieren en comportamiento al nacer y que la genética es responsable por casi la mitad de la variabilidad en las diferencias individuales.

Cuarto, una teoría útil debe servir como *guía práctica* y, en este criterio, las teorías biológicas se colocan en un rango relativamente bajo. Aunque estas teorías funcionan bien para explicar los orígenes de las diferencias de personalidad, no se prestan fácilmente como guías prácticas para maestros, padres e incluso terapeutas. En este criterio, la puntuación de la teoría biológica es relativamente baja.

En el criterio de *coherencia interna*, las valoraciones también son desiguales. La teoría de Eysenck es un modelo de coherencia, pero cuando se le compara con el modelo de los cinco factores, el de Eysenck es de alguna manera inconsistente. Eysenck estaba convencido de que sus tres gigantescos factores eran superiores al modelo de los cinco grandes. Esta inconsistencia plantea un problema, especialmente porque el análisis factorial es un procedimiento matemático preciso y porque las teorías factoriales tienen un importante componente empírico.

El último criterio para que una teoría sea útil es la *simplicidad*. Como el modelo de los cinco factores de McCrae y Costa, el modelo de Eysenck se basa también en el análisis factorial y, por tanto, proporciona una explicación muy simple de la personalidad. De hecho, con solo tres aspectos principales, el modelo de Eysenck es incluso más simple que el enfoque de los cinco factores.

Concepto de humanidad

En el aspecto de *determinismo frente a libertad de elección,* la teoría de Eysenck tiende más bien hacia la perspectiva determinista, pero solo ligeramente. Los fundamentos biológicos son difíciles de cambiar, pero como queda claro a partir de los modelos de diátesis-estrés, tanto la biología como el entorno son necesarios para crear las cualidades finales de personalidad en un individuo.

Respecto al *optimismo frente a pesimismo*, Eysenck dice muy poco, pero en cuanto a *teleología frente a causalidad* está en el lado de esta última. Recordamos el modelo ilustrado en la figura 14.5, donde la cadena de la causalidad va del ADN al sistema límbico a los rasgos a consecuencias cercanas y, finalmente, a las consecuencias distales, es decir, lejanas.

En la cuestión de los *determinantes conscientes del comportamiento frente a los determinantes inconscientes,* el trabajo de Eysenck se inclina hacia estos últimos, en el sentido de que la gente es generalmente incapaz de ser consciente de la forma en que la genética y los procesos cerebrales afectan su comportamiento y personalidad. Respecto al tema de *influencias biológicas frente a influencias sociales,* de alguna forma podría resultar sorprendente decirlo, pero de hecho Eysenck abogó por ambos: tanto la crianza como la naturaleza. La biología puede establecer la periferia de nuestro comportamiento, pero se necesita del entorno para determinar si estaremos más cerca del mayor o menor desarrollo de nuestro potencial.

En la dimensión de las *diferencias frente a las similitudes individuales,* la teoría biológica se inclina un poco hacia las primeras. Las diferencias biológicas, cerebrales y genéticas se enfocan en la singularidad de los individuos. Eysenck (1981), por ejemplo, escribió que "las personas están por encima de todos los individuos" (p. xi). Sin embargo, la teoría biológica demuestra, al mismo tiempo, la existencia de los rasgos comunes que compartimos como miembros de una misma especie. Al ser todos miembros de la misma especie, esperamos ver y tener rasgos comunes en la estructura de la personalidad de todo el mundo.

Conceptos clave

- Eysenck empleó un enfoque hipotético-deductivo para obtener tres *factores bipolares*: extraversión/introversión, neuroticismo/estabilidad y psicoticismo/superyó.
- Las personas *extravertidas* suelen ser sociables e impulsivas, las *introvertidas*, pasivas y consideradas.
- Unos niveles altos en la escala de *neuroticismo* pueden indicar ansiedad, histeria, trastornos obsesivo-compulsivos o delincuencia; unos niveles bajos tienden a predecir *estabilidad emocional*.
- Unos niveles altos en la variable *psicoticismo* indican hostilidad, egocentrismo, desconfianza, rebeldía y conducta antisocial, unos niveles bajos indican un *superyó* fuerte, empatía y espíritu de cooperación.
- Eysenck insistió en que, para ser útil, la personalidad debe *predecir el comportamiento* y presentó numerosas pruebas que confirmaban su modelo de tres factores.
- Los tres principales aspectos de la personalidad tienen una base biológica, según se comprueba con la investigación sobre el temperamento, la genética conductual y el cerebro.

CAPÍTULO 15

Buss: la teoría evolucionista de la personalidad

Buss

- ***Panorama general de la teoría evolucionista***
- ***Biografía de David Buss***
- ***Principios de la psicología evolucionista***
- ***La teoría evolucionista de la personalidad***
  - La naturaleza y la crianza en la personalidad
  - Problemas adaptativos y sus soluciones (mecanismos)
  - Mecanismos evolucionados
  - Orígenes de las diferencias individuales
  - Teorías evolucionistas de la personalidad neo-bussianas
- ***Malentendidos comunes en la teoría evolucionista***
  - Evolución implica determinismo genético (el comportamiento como labrado en piedra y el vacío de influencia del entorno)
  - La ejecución de las adaptaciones requiere de mecanismos conscientes
  - Los mecanismos están óptimamente diseñados
- ***Investigación relacionada***
  - Temperamento y entorno prenatal y posnatal
  - Personalidad y genética
  - Personalidad animal
- ***Crítica de la teoría evolucionista de la personalidad***
- ***Conceptos de humanidad***
- ***Conceptos clave***

A los 17 años, David era un desertor de la preparatoria, arrestado dos veces bajo cargos de drogas, y estaba trabajando el turno nocturno en una parada de camiones. Una noche, un conductor ebrio amenazó con tomar un hacha y cortarle su cabello largo. Otra noche, un muchacho golpeó a David con un palo sin otra razón aparente que la de comenzar una pelea. En este punto, David decidió que debía haber una forma mejor de ganarse la vida, así que se inscribió en una escuela nocturna para terminar su preparatoria. Después de esto, tuvo mucha suerte: ganó un sorteo para entrar en la Universidad de Texas en Austin, para la que no se requería un certificado de educación media; ahí floreció su curiosidad intelectual. En sus propias palabras: "En mi primer año, supe que quería convertirme en científico, y que la mente humana era el territorio que quería explorar" (D. Buss, 2004, p. 16). Diez años después, ¡David era profesor de psicología en la Universidad de Harvard!

¿Cómo es que un desertor de preparatoria se convierte en un profesor de Harvard? Una de las ideas que desencadenó su interés en aprender y comprender fue el concepto de evolución, especialmente cuando se aplica a la personalidad, el pensamiento y el comportamiento humanos. Más específicamente, fue su interés en el sexo y en todos los comportamientos que lo acompañan: atracción, deseo, celos, infidelidad, flirteo y chismorreo, lo que dio un sentido de dirección a sus ambiciones profesionales. Esta chispa catapultó a Buss de ser un desertor de preparatoria a un profesor de Harvard. A decir verdad, David nunca fue un desertor típico: su padre fue un profesor de psicología distinguido, y toda su familia tenía curiosidad y talento intelectuales.

Panorama general de la teoría evolucionista

Charles Darwin (1859) sentó las bases de la teoría de la evolución moderna, aun cuando esta había aparecido desde los antiguos griegos. La mayor contribución de Darwin no fue la teoría de la evolución, sino una explicación de la forma en que funciona la evolución, es decir, a través de la selección (natural y sexual) y el azar. El azar ocurre principalmente a través de mutaciones genéticas aleatorias, y no tenemos mucho qué decir al respecto. Así que nos enfocaremos en tres tipos distintos de selección.

Para entender la selección sexual y natural, examinemos primero un concepto similar creado por los humanos y propuesto por Darwin con su innovación clave: la selección artificial. La **selección artificial** ocurre cuando los humanos seleccionan rasgos particularmente deseables en una especie. Por ejemplo, las diferencias entre el inmenso gran danés y el minúsculo chihuahua son el resultado de la selección humana de estas cualidades en esas razas. Los humanos han criado especies de plantas y animales durante cientos de años.

La **selección natural** es, simplemente, una forma más general de selección artificial, en donde la naturaleza, y no las personas, es la que selecciona los rasgos. De manera más específica, ocurre cuando los rasgos se vuelven ya sea más o menos comunes en una especie durante largos periodos porque conducen o no a una mayor capacidad de supervivencia (D. Buss, 1999; D. Buss y Greiling, 1999). De esta manera, la selección natural involucra "estrategias evolutivas" para la supervivencia de una especie. Pero hay que entender que estas estrategias no son conscientes ni tienen un plan o una previsión en mente, sino que son ciegas (no conscientes). Los rasgos son "seleccionados" sencillamente porque conducen a una mayor capacidad de supervivencia y, por tanto, más descendientes que poseen ese rasgo sobreviven hasta la edad reproductiva. A su vez, estos individuos tienen más descendientes. El genio de Darwin fue el primero (junto con Alfred Wallace) en reconocer que este era el proceso que impulsaba la evolución de todas las formas de vida.

Darwin se dio cuenta de que existían ciertos rasgos que contradecían a la selección natural, porque provocaban directamente que la supervivencia fuera menos probable, no más. Las plumas grandes, voluminosas y coloridas del pavo real son un buen ejemplo. ¿Por qué existen esas características, si hacen que la supervivencia sea más difícil? Su respuesta fue que se trataba de una selección sexual y no de una selección natural (Darwin, 1859; Miller, 2000). La **selección sexual** opera cuando los miembros del sexo opuesto encuentran ciertos rasgos más atractivos e interesantes que otros, y, por tanto, producen descendencia que posee dichos rasgos. La clave es que estas cualidades deben ser marcadores de aptitud que no pueden ser simulados fácilmente. Por ejemplo, en el caso del pavo real, los machos con el plumaje más brillante y saludable son más atractivos para las hembras. Pero no es posible simular el plumaje, es decir, no cualquier

"Los rasgos, como el tamaño, son a veces artificialmente seleccionados por los humanos y pueden conducir a distintas razas de perros".

macho puede pretender tener el plumaje más brillante. De hecho, el plumaje más brillante es un marcador de aptitud auténtico; es decir, los que lo poseen realmente son los machos más fuertes y saludables del grupo o la parvada (Zahavi y Zahavi, 1997). En realidad, estos rasgos son ventajas que solo los verdaderamente fuertes y saludables pueden desplegar. Son señales que dicen a las hembras: "oye, elígeme, soy el más fuerte y saludable". Al aparearse con estos pavorreales, las hembras producen, inconscientemente, la descendencia más fuerte y saludable. En los humanos, la fuerza, la belleza física, el dominio, la inteligencia y el estatus son cualidades que muchos encuentran atractivas y, por tanto, candidatas de selección sexual. Por ejemplo, un estudio reciente realizado a más de 400 individuos, muchos de los cuales eran artistas creativos y poetas, reveló una correlación positiva entre la creatividad y el éxito sexual. Esto quiere decir que la gente más creativa era también la más activa sexualmente (Nettle y Clegg, 2006). Los investigadores sostienen que sus hallazgos sustentan la teoría, propuesta inicialmente por Darwin y más recientemente por Geoffrey Miller (2000), de que la habilidad creativa humana es un rasgo a seleccionar en materia sexual porque es una cualidad que aumenta el atractivo ante el sexo opuesto.

El proceso evolutivo (selección natural y sexual, y azar), tiene tres resultados distintos: adaptaciones, subproductos y ruido (D. Buss, 1999; Tooby y Cosmides, 1992). Las **adaptaciones** son estrategias evolutivas que resuelven problemas de supervivencia o de reproducción importantes. A menudo son producto de la selección natural o sexual y deben tener una base genética o heredada. Por ejemplo, las glándulas sudoríparas son adaptaciones porque resuelven el problema de la regulación térmica. Las preferencias en sabor y la atracción sexual también son adaptaciones. Las comidas dulces y grasosas nos gustan porque son buenas fuentes de energía y en los primeros tiempos de la evolución eran relativamente escasas. La inteligencia y creatividad humanas son adaptaciones porque facilitan una solución a los problemas de supervivencia (Feist, 2006; Miller, 2000).

Los **subproductos** son rasgos que ocurren como resultado de las adaptaciones, pero no forman parte del diseño funcional (D. Buss, 1999; Tooby y Cosmides, 1992) sino que forman parte del paquete de la selección natural o sexual. La habilidad científica y para conducir son, cada una, un subproducto de adaptaciones. Ciertamente no evolucionamos para hacer ciencia o conducir un automóvil, pero un subproducto de la evolución de la inteligencia humana es la capacidad de pensar científicamente (Feist, 2006). En forma similar, conducir un auto no es una estrategia evolutiva, pero tener reflejos rápidos, buena coordinación mano-vista y control motor (muscular) nos permiten transferir fácilmente habilidades evolutivas a nuevas y modernas aplicaciones, como conducir.

Conocido también como un efecto aleatorio, el **ruido** ocurre cuando la evolución produce cambios al azar en el diseño que no afectan la función. El ruido tiende a producirse por casualidad y no es seleccionado. Un ejemplo de ruido es la forma del ombligo, es decir, si está hacia adentro o hacia afuera. El ombligo en sí mismo es un subproducto de una adaptación, es decir, del cordón umbilical (Buss, 1999).

Biografía de David Buss

David Buss nació el 14 de abril de 1953 en Indianápolis, Indiana; sus padres fueron Arnold H. Buss y Edith Nolte. Su padre obtuvo el doctorado en psicología por la Universidad de Indiana a principios de la década de 1950, y fue profesor de psicología en la Universidad de Pittsburg, Rutgers, y finalmente en la Universidad de Texas, donde actualmente es profesor emérito. La investigación de Arnold Buss se centró en agresión, psicopatología, timidez y ansiedad social (A. Buss, 2008).

Aunque David Buss creció en una familia académica, en su adolescencia obtuvo calificaciones mediocres y se involucró en drogas en la secundaria; incluso fue arrestado dos veces bajo cargos de drogas. Los académicos simplemente no lo apoyaban y, a los 17 años, dejó la escuela. Obtuvo el primer trabajo que solicitó, un empleo en una parada de camiones, porque estaba dispuesto a trabajar el turno de la noche. Sin embargo, en solo tres meses en ese empleo, Buss experimentó lo suficiente como para darse cuenta de que "debe haber mejores formas de ganarse la vida" (D. Buss, 2004, p. 16). Por ejemplo, un conductor ebrio lo amenazó con hacerle "un corte mohicano en tu largo cabello" y en otro incidente un hombre joven lo golpeó con un palo sin otra razón aparente que la de comenzar una pelea.

Después de estas experiencias se inscribió en la escuela nocturna, terminó su educación media superior, y aunque sus calificaciones eran demasiado bajas para ser admitido en la universidad, en 1971 tuvo la fortuna de ingresar a la Universidad de Texas mediante un sorteo para quienes no estaban entre el 10% mejor de su clase (D. Buss, 1989). El sorteo fue abandonado al año siguiente. Fue en esta etapa cuando su amor por el conocimiento y su fascinación por el comportamiento humano echaron raíz. Los cursos de geología y astronomía le revelaron la importancia de la evolución. Para su primer año, supo que quería ser científico y, específicamente, un científico de la mente. Escribió "Dominance/Access to Women", su primer artículo sobre evolución y comportamiento. En este trabajo propuso que los hombres se ven altamente motivados para lograr el dominio y un estatus alto porque esos rasgos son atractivos para las mujeres. Sin embargo, Buss reconoció que su interés en el "apareamiento" (es decir, el sexo), venía desde mucho antes en su historia personal.

> Desde muy chico me fascinaron las mujeres. A los siete u ocho años, me sentí irresistiblemente atraído por la vecina. No tenía un nombre para los sentimientos, pero más tarde estuve seguro de que era amor

> [...] Cuando crecí, descubrí que casi todos mis compañeros estaban hechizados con eso de encontrar pareja. Los chismes de la escuela eran en torno a eso: atracción, rechazo, competencia entre machos, cacería de pareja, cambio de pareja y conflictos sexuales permearon nuestra vida social a partir del sexto o séptimo grado, y posiblemente antes [...] Sin embargo, cuando quedé encantado con la teoría evolucionista, el apareamiento se volvió algo natural. El éxito reproductivo diferencial es el motor de la evolución (2004, pp. 17-18).

Como hemos visto consistentemente a lo largo de este libro, la personalidad del teórico moldea su teoría de la personalidad. Buss no parece ser la excepción. "¿Crearon de alguna forma estas experiencias de mi niñez un vector causal que me motivó a concentrarme en el apareamiento en mi vida profesional? Posiblemente, pero dudo que mi experiencia sea única" (D. Buss, 2004, p. 17).

Además, al mismo tiempo que David era un estudiante de psicología en la Universidad de Texas, en Austin, su padre estaba en el mismo departamento como profesor, y publicó su primer libro de introducción a la psicología, *Psychology: Man in Perspective*, que tenía a la evolución como tema unificador. El señor Buss comenzaba su libro con la siguiente declaración:

> El objeto de la psicología es tan diverso que desconcierta al estudiante. Ayudaría a obtener orden del caos si fuera un tema simple e incluyente que abarcara los diversos tipos de psicología. La única perspectiva que parece ser de un espectro lo bastante amplio es la de la *evolución* (A. Buss, 1973, p. 2).

Por tanto, el concepto de evolución y su importancia para el comportamiento humano estaban claramente presentes en el hogar de los Buss, y desde esta perspectiva, la fascinación de David por explicar el comportamiento humano, especialmente el comportamiento sexual, obviamente fue una consecuencia de este entorno familiar.

En contraste con su desempeño escolar en sus años de educación media, David Buss sobresalió como estudiante universitario y desarrolló una pasión por la psicología y el comportamiento humano; ingresó a un doctorado en psicología de la personalidad en la Universidad de California en Berkeley de 1976 a 1981. Ahí trabajó con Jack y Jeanne Block, Richard Lazarus y Harrison Gough; sin embargo, su colaboración más fructífera fue con Ken Craik. Juntos, desarrollaron una evaluación conductual de la personalidad que bautizaron como el enfoque acto-frecuencia.

Su primer puesto docente fue en la Universidad de Harvard, donde continuó con la investigación acto-frecuencia, pero prestando cada vez más atención a su primer amor en psicología, la teoría de la evolución. Mientras estuvo en Harvard, Buss inició una colaboración con dos estudiantes graduados, Leda Cosmides y John Tooby, quienes, junto con Buss, continuaron estableciendo el campo de la "psicología evolucionista".

David Buss ha sido merecedor de varios premios a lo largo de su carrera, incluyendo el Early Career Contribution to Personality Psychology por la American Psychological Association en 1988 y haber sido elegido miembro de esta asociación y de la American Psychological Society. Adicionalmente, ha escrito numerosos libros, incluyendo *Evolutionary Psychology* (1999), *La evolución del deseo* (2003), y *The Murderer Next Door* (2005). En coautoría con Randy Larsen publicó un libro de texto, *Personality Psychology* (2002).

Principios de la psicología evolucionista

Charles Darwin y Herbert Spencer fueron los primeros pensadores en abogar por una perspectiva evolucionista del pensamiento y el comportamiento psicológicos. En 1859, Darwin escribió: "En el futuro, veo campos abiertos para investigaciones mucho más importantes. La psicología se sustentará con seguridad en el fundamento bien establecido por Herbert Spencer, el de la necesaria adquisición de cada poder mental por gradación".[1] (Darwin, 1859, p. 355). En otras palabras, en el futuro, la perspectiva de que los procesos humanos han evolucionado gradualmente será más ampliamente aceptada. Unas décadas más tarde, el filósofo y psicólogo estadounidense William James partió de esta perspectiva y sostuvo que la psicología debería enfocarse en la función de la mente y no en sus partes.

No obstante, tuvieron que pasar más de 100 años para que llegara el futuro de Darwin. Hasta la década de 1970, la evolución y la psicología eran ideas separadas. Finalmente, durante esa década las cosas comenzaron a cambiar. Uno de los primeros signos fue aportado por E. O. Wilson cuando abogó por una fusión de las ciencias biológicas y las sociales y llamó "sociobiología" a este movimiento (Wilson, 1975). El término "psicología evolucionista" fue acuñado en 1973 por el biólogo Michael Ghiselin (1973), y popularizado más tarde por el antropólogo John Tooby y la psicóloga Leda Cosmides a principios de la década de 1990 (Tooby y Cosmides, 1992). El término **psicología evolucionista** puede definirse como el estudio científico del pensamiento y comportamiento humanos desde una perspectiva evolucionista, y se concentra en cuatro grandes preguntas (Buss, 1999):

1. ¿Por qué la mente humana está diseñada como lo está, y cómo adquirió su forma actual?
2. ¿Cómo está diseñada la mente humana; es decir, cuáles son sus partes y su estructura actual?

[1] Herbert Spencer publicó *Principios de psicología* en 1855, cuatro años antes de los *Orígenes* de Darwin, en donde abogó por una perspectiva biológica e incluso evolucionista del pensamiento y el comportamiento humanos.

3. ¿Qué función cumplen las partes de la mente, y para qué están diseñadas?
4. ¿Cómo se relaciona la mente evolucionada con el entorno actual para moldear el comportamiento humano?

En el resto del capítulo, veremos cómo se han aplicado estas preguntas al estudio de la personalidad humana en la teoría evolucionista de la personalidad de David Buss.

La teoría evolucionista de la personalidad

Desde el principio hasta finales del siglo XX, las grandes teorías de la personalidad que intentaban explicar a toda la gente en todo momento se fueron convirtiendo en teorías más pequeñas y dirigidas que se enfocaban en un solo aspecto de la personalidad, como la estructura de la personalidad o la naturaleza del sí mismo. Comenzando con Freud a principios de siglo, las teorías de la personalidad han intentado comprender el pensamiento, los motivos, impulsos e incluso los sueños, conscientes e inconscientes, de las personas. Muchas de estas teorías, como hemos visto en las partes I a III de este libro, asumen que la personalidad es producto solo de eventos ambientales y rara vez mencionan un componente biológico. Sin embargo, la teoría evolucionista asume que los verdaderos orígenes de estos rasgos retroceden hasta tiempos ancestrales. El auténtico origen de la personalidad es la evolución, lo que significa que es causada por una interacción entre un entorno siempre cambiante y un cuerpo y un cerebro igualmente cambiantes. La teoría evolucionista es una de las pocas teorías recientes de la personalidad que intenta de nuevo explicar la gran perspectiva de la personalidad humana: sus orígenes definitivos así como su función y su estructura generales. "La metateoría evolucionista, propiamente concebida, proporciona al psicólogo de la personalidad el gran marco de referencia que estaba buscando, y que siempre ha estado casi completamente ausente en sus principales formulaciones" (Buss, 1991, p. 486).

Como hemos visto a lo largo de este libro, la personalidad tiene que ver primordialmente con la manera en que los individuos difieren consistentemente en lo que los motiva y en la forma en que piensan y actúan. La evolución parte también del supuesto de que los miembros individuales de cualquier especie difieren entre sí. En este sentido, ambas parecerían ser la pareja perfecta. Dado el hecho de que tanto la personalidad como la evolución parten de las diferencias individuales, podría pensarse que el maridaje de estas dos debería haber sido obvio y que habría ocurrido poco después de que Darwin sugiriera que se unirían ya desde el siglo XIX.

Y sin embargo, pocos afrontaron el desafío, y el maridaje no ocurrió hasta la década de 1990. De hecho, como señalaron los dos principales proponentes de la teoría evolucionista, Tooby y Cosmides, existía un grave problema: la selección natural suele trabajar para reducir estas diferencias individuales, al grado de que los rasgos y cualidades exitosos se convierten en la norma y los rasgos menos adaptativos desaparecen. Durante largos periodos, la naturaleza selecciona el mismo rasgo. Para decirlo más claramente, existe aquí una paradoja: "Si la selección natural separa los rasgos inadaptativos y durante mucho tiempo produce una naturaleza humana universal, ¿entonces cómo es que los individuos difieren consistentemente en su disposición para pensar y comportarse (es decir, tener personalidad)?" (Tooby y Cosmides, 1990). Las adaptaciones humanas deberían permanecer universales y típicas de las especies, lo que significa que no deberían existir diferencias significativas entre individuos. De hecho, Tooby y Cosmides sostienen que, por definición, si un rasgo muestra diferencias individuales significativas no puede ser una adaptación, porque, de nuevo por definición, las adaptaciones son típicas de las especies. En realidad, Tooby y Cosmides no estaban negando la existencia de la personalidad, sino más bien que esta fuera producto de una adaptación; sin embargo, pocos niegan que la personalidad y las diferencias individuales existen. ¿Cómo puede explicarse esta paradoja?

De hecho, a principios del desarrollo del campo de la personalidad evolucionista, la psicología misma estaba dividida respecto a cómo resolver dicha paradoja. Algunos psicólogos evolucionistas importantes apoyaban dos soluciones: las diferencias de personalidad eran ruido o tal vez eran subproductos de estrategias evolutivas de adaptación (Tooby y Cosmides, 1990). No obstante, en años recientes otros teóricos han defendido que los rasgos de personalidad son algo más que ruido o subproductos, es decir, que son adaptaciones (D. Buss, 1991, 1999; MacDonald, 1995; Nettle, 2006; Nichols, Sheldon y Sheldon, 2008). Como David Buss fue el primero y más prominente teórico en tomar la causa de desarrollar una teoría evolucionista de la personalidad, nos enfocaremos en su teoría. Más adelante en este capítulo revisaremos brevemente algunas de las extensiones de los teóricos neobussianos. La esencia de la teoría de la personalidad de Buss gira en torno a problemas de adaptación y sus soluciones o mecanismos. Antes de hablar de estas adaptaciones y sus soluciones, revisemos los aspectos de la naturaleza y la crianza en la personalidad.

La naturaleza y la crianza en la personalidad

Recordemos que la personalidad tiene que ver con las diferencias únicas y consistentes entre individuos respecto a cómo piensan y se comportan. Rápidamente surge la pregunta: "¿Qué causa estas diferencias individuales?" Como con todas las preguntas acerca del comportamiento humano, tenemos dos respuestas fundamentales: naturaleza o crianza. Esto es, el comportamiento y la personalidad son causados ya sea por cualidades internas o bien externas y ambientales. Sin embargo, es fácil apreciar que esta dicotomía es falsa.

Los estados y procesos internos, desde los sistemas biológicos y fisiológicos a los rasgos de personalidad, reciben estímulos del ambiente. Ninguno puede funcionar sin el otro, aunque la historia de la psicología tenga como fundamento, en su mayor parte, la historia de la naturaleza frente a la crianza. Por una parte, está lo que Buss llamó el **error situacional fundamental**, o la tendencia a asumir que el entorno, por sí solo, puede producir un comportamiento vacío de un mecanismo interno estable. "Sin mecanismos internos no puede haber comportamiento" (D. Buss, 1991, p. 461). Por la otra, está lo que los psicólogos sociales han llamado el **error fundamental de atribución** para describir nuestra tendencia a ignorar las fuerzas situacionales y ambientales cuando explicamos el comportamiento de otras personas, en vez de concentrarnos en las disposiciones internas. En realidad, cada una de estas perspectivas es incompleta por sí misma, porque no existen explicaciones puramente internas o puramente externas para el comportamiento. Ambas deben estar involucradas y relacionadas en cualquier comportamiento.

Los mecanismos evolucionados son buenos ejemplos de la interacción entre la naturaleza y la crianza, porque solo existen en respuesta a, y con, el estímulo del ambiente. No existe una división entre lo biológico y lo ambiental. El entorno no afecta al mecanismo si no hay un mecanismo que responda. La evolución en general es, inherentemente, una interacción entre la biología y el ambiente o entorno (naturaleza y crianza). Todas las estructuras biológicas y, por extensión, todos los sistemas psicológicos, han surgido solo en el contexto de un entorno particular y de lo que estaba sucediendo en ese entorno. Durante las primeras etapas de la evolución, algunos individuos poseían cualidades que funcionaban en ese entorno en ese momento y, por tanto, eran más propensos a sobrevivir y reproducirse. Uno de los supuestos fundamentales de la teoría evolucionista de la personalidad es que estas cualidades adaptativas incluyen disposiciones únicas y consistentes para comportarse en formas particulares en contextos particulares; en otras palabras, rasgos de personalidad.

Problemas adaptativos y sus soluciones (mecanismos)

A partir de Darwin, ha quedado claro que todas las formas de vida se enfrentan a dos problemas fundamentales de adaptación: la supervivencia (comida, peligro, depredación, etc.) y reproducción. Para sobrevivir, cualquier ser vivo tiene que lidiar con lo que Darwin llamó "las fuerzas hostiles de la naturaleza", que incluyen enfermedades, parásitos, escasez de alimentos, clima riguroso, depredadores y otras amenazas naturales (D. Buss, 1991). Los individuos que resuelven estos problemas en la forma más eficiente y eficaz tienen más probabilidades de sobrevivir, y la supervivencia es una precondición para la reproducción.

El proceso de evolución por selección natural ha producido soluciones a estos dos problemas básicos de la vida, que se llaman **mecanismos**. Específicamente, los mecanismos:

- Operan de acuerdo con principios en distintos dominios adaptativos.
- Pueden contarse por docenas o centenares (incluso por miles).
- Son soluciones complejas a problemas adaptativos específicos (supervivencia, reproducción).

Cada mecanismo trabaja específicamente en el problema que puede resolver y no en otro. Por ejemplo, las glándulas sudoríparas resuelven el problema de regular la temperatura corporal, pero no hacen nada relacionado a la enfermedad o las heridas. Los mecanismos psicológicos operan convirtiendo los estímulos en acciones particulares o reglas de decisión que ayudan a solucionar estos problemas adaptativos (D. Buss, 1991).

Existen dos clases principales y específicas de mecanismos, es decir, físicos y psicológicos. Los **mecanismos físicos** son órganos y sistemas fisiológicos que evolucionaron para resolver problemas de supervivencia, mientras que los **mecanismos psicológicos** son sistemas internos y específicos cognitivos, motivacionales y de personalidad que solucionan problemas específicos de supervivencia y reproducción.

Con frecuencia, los mecanismos anatómicos y fisiológicos son compartidos por muchas especies, mientras que los psicológicos son más específicos de cada especie. La biología evolucionista se enfoca en el origen de los mecanismos físicos, mientras que la psicología evolucionista se concentra en el origen de los mecanismos psicológicos. De hecho, una contribución importante de la psicología evolucionista a la teoría evolucionista es la introducción y desarrollo de los mecanismos psicológicos.

La tabla 15.1 (Buss, 1991) presenta varios ejemplos de problemas de supervivencia y reproducción y sus diversas soluciones físicas y psicológicas. Por ejemplo, algunos animales de especies diferentes han desarrollado sistemas sensoriales similares. En la mayoría de los vertebrados, y los mamíferos en particular, estos toman la forma de ojos, orejas, nariz, piel y lengua. Los sentidos son adaptativos porque funcionan para captar distintos tipos de información del mundo exterior, y permiten que el organismo responda apropiadamente. Los mecanismos sensoriales varían entre especies de animales. Los perros, por ejemplo, escuchan sonidos con tonos de entre 10 y 35 000 ciclos por segundo (Hertz), mientras que los humanos solo escuchan sonidos en el rango de 20 a 20 000 ciclos por segundo (Hertz). Sin embargo, los humanos han desarrollado células fotorreceptoras (conos) en la retina que son sensibles a tres diferentes longitudes de onda de luz: rojo, verde y azul (Jacobs y Nathans, 2009). Como la mayoría de los mamíferos, los perros desarrollaron conos

TABLA 15.1

Ejemplos de problemas evolutivos y sus soluciones (mecanismos)

Problema	Solución/mecanismo
Supervivencia	
Obtener información del mundo exterior	Ojos, orejas, nariz, piel y lengua
Regulación de la temperatura	Sistema ectotérmico, glándulas sudoríparas
Enfermedad y parásitos	Sistema inmunitario
Heridas y lesiones	Coagulación sanguínea
Depredadores y peligro	Extremidades y locomoción
Evitar los ataques del enemigo	Fuerza, agresividad, velocidad
Confianza/cooperación	Responsabilidad, amabilidad
Alianza y cohesión de grupo	Dominio, amabilidad
Recolección de comida	Creatividad, inteligencia
Refugio	Creatividad, inteligencia
Reproducción	
Atracción de la pareja	Dominio, surgencia, creatividad
Elección de pareja	Inteligencia social, teoría de la mente
Confianza	Responsabilidad, confiabilidad
Competencia entre el mismo sexo	Agresión, impulso, logro, adquisición de recursos, belleza
Intimidad	Amor, apego, amabilidad

Adaptada de Buss, 1991 y MacDonald, 1995.

sensibles a solo dos longitudes de ondas, azul y verde (Neitz, Geist y Jacobs, 1989). En otras palabras, los humanos tienen una mejor visión del color que los perros, pero los perros pueden oír (y olfatear) mucho mejor que los humanos. Otro mecanismo físico es el sistema inmunitario, que evolucionó en respuesta al problema de los parásitos y la enfermedad, así como la coagulación sanguínea evolucionó para resolver el problema de morir por heridas o lesiones.

Un ejemplo de problema reproductivo es la competencia entre el mismo sexo, que surge del hecho de que los individuos deben competir con miembros de su mismo sexo por el acceso a la reproducción con el sexo opuesto. Por tanto, el problema es la competencia entre el mismo sexo o, en palabras de Buss: "superar a miembros del mismo sexo que uno para obtener acceso a miembros deseables del sexo opuesto" (1991, p. 465). Una solución a la reproducción, que de ninguna manera es la única, es el dominio. Los individuos que compiten exitosamente contra miembros de su mismo sexo y especie son los miembros dominantes de un grupo y, como tales, suelen ser generalmente exitosos en muchos problemas específicos, como adquirir recursos, negociar jerarquías sociales, formar alianzas exitosas y cortejar con éxito a una pareja potencial (D. Buss, 1988, 1991).

Los mecanismos psicológicos se asocian a consecuencias conductuales, tácticas y acciones (Buss, 1991, 1999). Por ejemplo, la competencia entre el mismo sexo resulta del liderazgo de un miembro dominante del grupo, lo que a su vez es el resultado de alguien que pudo negociar exitosamente su lugar en la jerarquía, alejar a los enemigos y atraer a sus parejas. El trabajo principal de un modelo evolucionista de la personalidad es describir, estudiar y explicar esos mecanismos psicológicos perdurables.

Mecanismos evolucionados

De nuevo, los mecanismos psicológicos son procesos internos que ayudan a resolver problemas de supervivencia o reproducción. Los mecanismos psicológicos relevantes para la personalidad pueden agruparse en tres categorías principales:

- Metas/impulsos/motivos
- Emociones
- Rasgos de personalidad

No hablaremos mucho de metas, impulsos y emociones; más bien nos enfocaremos en los rasgos de personalidad como mecanismos evolucionados. Sin embargo, veremos que las metas, motivos y emociones están estrechamente relacionados a la personalidad. De hecho, la mayoría de las teorías de personalidad se ha centrado alrededor del impulso y la motivación.

La motivación y la emoción como mecanismos evolucionados

Dos de las metas y motivos que actúan como mecanismos evolucionados son el poder y la intimidad. Estos impulsos pueden adoptar formas diferentes: el poder toma la forma de

agresividad, dominio, logro, estatus, "negociación de jerarquía", y la intimidad toma la forma de amor, apego, "alianza recíproca". La psicología evolucionista se refiere a estos impulsos como "adaptaciones", porque afectan directamente a la salud y al bienestar de la persona.

De manera similar, las emociones son adaptaciones porque alertan directamente al individuo ante situaciones que pueden ser dañinas o benéficas para su bienestar (Lazarus, 1991). Si un evento es perjudicial para el bienestar de una persona, se experimenta cierto tipo de emoción negativa. De igual forma, si el evento es benéfico para el bienestar de la persona, ocurre algún tipo de emoción positiva. Por ejemplo, si el daño es en forma de una pérdida, entonces se experimenta tristeza; mientras que si el daño es en la forma de un insulto, aparece el enojo. Asimismo, se experimenta orgullo cuando uno percibe el evento como importante y exitosamente realizado.

La motivación y la emoción están directamente ligadas a los rasgos estables de personalidad (Buss, 1991; MacDonald, 1995). Si alguien está regularmente impulsado a lograr y ganar en competencias, y se orienta hacia el estatus, etiquetamos a esa persona como "dominante" u "orientada hacia el poder". Una persona que suele actuar en formas que atraen a la gente es "agradable". Igualmente, si una persona a menudo experimenta tristeza, vergüenza, culpa o ansiedad cuando otras personas no, podríamos decir que es "ansiosa". La motivación es parte de la personalidad.

Los rasgos de personalidad como mecanismos evolucionados

Buss (1991) parte del supuesto de que la motivación, la emoción y la personalidad son adaptativas porque resuelven problemas de supervivencia y reproducción. Argumenta que los cinco principales aspectos de la personalidad (los cinco grandes) pueden entenderse mejor como una forma de resumir el paisaje social; esto es, indican a otras personas nuestra habilidad para resolver problemas reproductivos y de supervivencia. Buss conceptualiza las diferencias individuales y la personalidad como estrategias para resolver problemas adaptativos. Más importante, ser sensible a, y consciente de, estas diferencias en la personalidad proporciona ventajas reproductivas a quien las percibe. Si usted sabe quién es cooperativo o dominante, tiene una ventaja sobre quienes ignoran estos rasgos. "Cuando los individuos difieren en formas que son relevantes para los problemas de supervivencia y reproducción que los humanos deben resolver, aquellos cuya capacidad para distinguir las diferencias les permita elevar su aptitud acumularán una ventaja selectiva" (p. 73). Dicho de otra forma, estas disposiciones son inherentemente evaluativas, es decir, permiten a los otros evaluarnos en los problemas adaptativos; las disposiciones envían señales a otras personas sobre nuestra habilidad para resolver problemas reproductivos y de supervivencia. Por ejemplo, la responsabilidad indica a quién confiarle las tareas, y quienes lo hacen bien acumulan una ventaja selectiva (es decir, son más atractivos para los demás).

El modelo de personalidad de Buss se parece mucho al enfoque de los cinco grandes rasgos de McCrae y Costa, pero su estructura no es idéntica. Buss aboga esencialmente por los mismos cinco aspectos de la personalidad, pero con una terminología ligeramente distinta. Es más, su perspectiva es que estas disposiciones conductuales tienen significancia adaptativa:

- Surgencia/extraversión/dominio
- Amabilidad
- Responsabilidad
- Estabilidad emocional (como opuesta al neuroticismo)
- Apertura/intelecto.

La **surgencia** involucra la disposición a experimentar estados emocionales positivos y a comprometerse con el entorno propio, y a ser sociable y seguro de uno mismo. Una persona con esta disposición tiene el impulso para realizar logros y a menudo tiende a dominar y a liderar a otros. Es casi un sinónimo de extraversión. En tiempos ancestrales, estos individuos tenían un estatus alto y eran, por tanto, parejas atractivas y deseables. En el lenguaje de la evolución, la surgencia involucra "proclividades jerárquicas"; esto es, la forma en que la gente negocia y decide quién es dominante y quién sumiso. Las negociaciones ocurren, como lo hacen en el caso de muchos animales, a través de competencia y luchas de poder. En tiempos ancestrales, estas competencias eran, más frecuentemente que no, físicas y agresivas, pero también podían ser verbales y a través de la acumulación de riquezas y recursos. Los líderes son aquellos que toman el control y dirigen a los demás, y ya sea que tomen el control mediante la fuerza o la persuasión, son reconocidos por otros por estar a cargo, así que se encuentran en una posición social dominante. Como el poder y el dominio son atractivos, estos individuos tienden también a tener más hijos. La surgencia está marcada también por una tendencia a correr riesgos y a experimentar emociones positivas (es decir, ser feliz), así como a iniciar y mantener amistades y relaciones. La gente alta en surgencia también es motivada y ambiciosa.

Un segundo aspecto de la personalidad, la **amabilidad/hostilidad**, se caracteriza por la disposición y capacidad de una persona a cooperar y ayudar al grupo, por un lado, o a ser hostil y agresiva, por el otro. Algunas personas son cálidas, cooperativas y orientadas hacia el grupo, pero otras son más egoístas y hostiles con los demás. Los individuos amables tienden a trabajar para suavizar los conflictos de grupo y formar alianzas entre la gente. Se llevan bien con los demás. En resumen, la amabilidad marca la disposición de una persona a cooperar.

El tercer sistema adaptativo de personalidad gira en torno a la respuesta al peligro y a la amenaza. Todos los anima-

les poseen sistemas de alarma que les advierten de peligros y daños potenciales. En los humanos y otros animales, esto toma la forma de ansiedad como un estado emocional, y de **estabilidad emocional/neuroticismo** como rasgo de disposición. La vigilancia o la sensibilidad al daño y la amenaza son muy necesarias y adaptativas. La estabilidad emocional involucra la habilidad de manejar o no el estrés. Algunas personas son calmadas cuando están bajo estrés, mientras que otras están muy tensas y nerviosas gran parte del tiempo.

El miedo y la ansiedad son emociones adaptativas. Sin ellos, ciertamente moriríamos como individuos y como especie. Como vimos en los capítulos de McCrae y Costa y de Eysenck, el neuroticismo es la tendencia a experimentar emociones negativas como ansiedad, culpa y tristeza. La tendencia a ser sensible a las amenazas, por ejemplo, puede muy bien haber sido adaptativa en entornos peligrosos como aquellos en los que vivieron nuestros ancestros. La ansiedad exaltada proporcionaría una señal de peligro y amenaza; su ausencia conduciría rápidamente a la extinción de la especie. Imagine a un cazador en la sabana. Escucha el gruñido de un gran animal y siente miedo. Se oculta detrás de unos arbustos antes de que el animal detecte su presencia. Si no se sintiera ansioso, podría no esconderse, con desastrosas consecuencias para su seguridad. En la misma línea de pensamiento, el otro extremo, la hipersensibilidad a las amenazas, sería debilitante y abrupta para el funcionamiento cotidiano. Si el mismo hombre que sintió miedo al escuchar el gruñido de un gran animal también siente miedo con cada susurro de las hojas o cada sonido del viento, tendrá mucha dificultad para funcionar en la vida diaria. Tener cierto grado de temor es adaptativo, y la gente que posee esa cualidad tiene más probabilidades de sobrevivir, reproducirse y transmitir esa disposición. Los rasgos naturalmente seleccionados se ven favorecidos si aumentan las oportunidades de supervivencia y éxito reproductivo.

Cuarto, la capacidad y compromiso para trabajar es la característica central de la **responsabilidad**. La gente responsable es cuidadosa y presta atención a los detalles; también es centrada y confiable. La gente menos responsable es menos confiable y tiende a carecer de sentido de dirección. La responsabilidad indica a los demás a quiénes podemos confiar tareas y responsabilidades, y en quiénes podemos depender en tiempos de necesidad.

Finalmente, la estrategia evolucionada de **apertura** involucra la propensión a la innovación y la habilidad para resolver problemas. Se alinea estrechamente con el intelecto y la inteligencia, pero también con la disposición a probar otras cosas y tener experiencias nuevas en vez de aferrarse a la rutina. Estas personas son las exploradoras del grupo, siguen adelante ahí donde otros vacilan. En tiempos ancestrales, esta cualidad podía ser expresada en una disposición a explorar nuevos territorios en busca de comida o vegetación, pero hoy se expresa en los artistas y científicos, que son los innovadores de las ideas y el conocimiento.

Buss (1991) sostiene que de los cinco aspectos de la personalidad, surgencia/dominio, amabilidad y responsabilidad son los rasgos más importantes porque proporcionan respuestas a una serie de problemas adaptativos de una manera más directa. Por ejemplo:

- ¿Quién está arriba o abajo en la jerarquía social?
- ¿Quién posee los recursos que necesito?
- ¿Con quién debo formar una pareja?
- ¿Quién podría lastimarme o traicionar mi confianza?
- ¿Quién sería un buen miembro de mi grupo?
- ¿En quién puedo confiar y depender cuando lo necesite?

Las diferencias personales funcionan para resolver problemas adaptativos al dar respuesta a esas preguntas, tanto para el individuo como para otros. En este sentido, son indicadores de aptitud, en forma parecida al plumaje del pavorreal.

Orígenes de las diferencias individuales

Como vimos anteriormente, cuando hablamos de orígenes la teoría evolucionista es inherentemente una perspectiva de naturaleza y crianza. Buss y su colega Heidi Greiling proponen cuatro fuentes distintas de diferencias individuales (D. Buss y Greiling, 1999). En esencia, estas fuentes de diferencia se remiten a la naturaleza (biológico-genética) y a la crianza (ambiental-social). La tabla 15.2 presenta un panorama general de las cuatro fuentes principales de diferencias individuales.

Fuentes ambientales

Son muchas las formas en que el entorno contribuye a las diferencias individuales adaptativas. Estas diferencias aumentan el éxito reproductivo y las posibilidades de supervivir. Una fuente ambiental de diferencias de personalidad es la que Buss llamó *ajuste ambiental temprano*, término con el que quiso significar que las experiencias de la infancia hacen que algunas estrategias conductuales sean más probables que otras. Un ejemplo de dicho ajuste es que si la gente creció sin la presencia de un padre, es más propensa a ser sexualmente activa a una edad temprana y tiene más compañeros sexuales durante la adolescencia y la adultez. Las personas en esta situación cultivan una estrategia sexual más promiscua porque la atención paterna no es confiable, y las relaciones adultas se perciben como transitorias (Belsky, Steinberg y Draper, 1991).

Otro ejemplo del ajuste temprano de las estrategias adaptativas es el estilo del apego, como vimos en el capítulo de Klein (5). El apego entre el bebé y su cuidador es inherentemente adaptativo: sin ese apego, el bebé no sobrevive a las primeras semanas de vida (Buss y Greiling, 1999). El apego adulto eleva el apoyo, la protección y la seguridad, y si el

TABLA 15.2

Orígenes de las diferencias individuales (Buss y Greiling, 1999)

Fuentes ambientales de diferencias individuales adaptativas
1. Ajuste ambiental temprano
2. Evocación situacional perdurable
3. Especialización de nicho estratégico

Fuentes heredables (genéticas) de diferencias individuales adaptativas
1. Autoevaluación adaptativa de atributos heredables
2. Estrategias adaptativas dependientes de la frecuencia
3. Estrategias heredables dependientes de una condición continua

Fuentes no adaptativas de diferencias individuales
1. Variaciones genéticas neutrales
2. Variaciones adaptativas por productos ocasionales

Fuentes inadaptativas de diferencias individuales
1. Defectos genéticos
2. Insultos/trauma ambiental

apego es el modelo de las experiencias del niño o niña, entonces es probable que desarrolle relaciones similares en su vida adulta. En forma parecida, el apego esquivo indica una falta de disposición paterna a invertir en el niño.

Un segundo origen de las diferencias individuales inducidas por el entorno es la *especialización del nicho estratégico*, que significa que las personas diferentes encuentran lo que las hace destacarse entre los demás para obtener atención de los padres o parejas potenciales. Un ejemplo de la especialización de nicho puede apreciarse en el orden de nacimiento, como vimos en el capítulo de Adler (3). Los niños de distintos órdenes de nacimiento gravitan hacia diferentes personalidades, intereses y actividades porque es la única forma de obtener atención de sus padres. Frank Sulloway (1996) sostuvo que los primogénitos encuentran su nicho identificándose con los padres y las figuras de autoridad, mientras que los segundos y terceros hijos encuentran su nicho enfocándose en destronar a quienes detentan el poder (es decir, los hermanos mayores).

Fuentes heredables/genéticas

Como vimos en los capítulos de Eysenck y de McCrae y Costa, la heredabilidad es el grado en que un rasgo está bajo la influencia genética. El tipo de cuerpo, la morfología facial y el grado de atractivo físico actúan como fuentes heredables de diferencias individuales (Buss y Greiling, 1999). Esto es, los hombres musculosos o los hombres con aspecto masculino y dominante atraerán más atención femenina, lo que conduce a más oportunidades de actividad social de las que tienen los hombres delgados o que poseen menos características dominantes (Mazur, Halpern y Udry, 1994). Eso es heredable porque la forma de la cara o del cuerpo es controlada en gran parte por la genética.

Fuentes no adaptativas

Algunas fuentes de diferencias individuales no benefician a la supervivencia o al éxito reproductivo y por eso se clasifican como no adaptativas. La fuente no adaptativa más común de diferencias individuales son las *variaciones genéticas neutrales*, que a menudo toman la forma de mutaciones genéticas. Algunas mutaciones son neutrales porque no son ni perjudiciales ni benéficas para el individuo. Pueden permanecer indefinidamente en el acervo genético hasta que las presiones de la selección natural o sexual las eliminen.

Fuentes inadaptativas

Los rasgos inadaptativos son los que dañan activamente las oportunidades de supervivencia o disminuyen el atractivo sexual. Pueden derivarse de fuentes genéticas o ambientales. Una fuente genética es el *defecto genético*, pero en este caso la mutación es perjudicial para la persona. Una fuente ambiental puede ser un *trauma ambiental,* como una lesión cerebral o de la espina dorsal, que también puede conducir a diferencias individuales inadaptativas.

Teorías evolucionistas de la personalidad neo-bussianas

David Boss fue el primero en proponer formalmente una teoría evolucionista completa de la personalidad, pero otros le han seguido y hecho aportaciones a la teoría. Por ejemplo, MacDonald (1995) amplió la teoría de Buss con dos contribuciones principales. Primero, unió más estrechamente a la personalidad con sistemas motivacionales y emocionales evolucionados y, segundo, sostuvo que el rango de variación de la personalidad que vemos en los principales aspectos de la personalidad representa una estrategia alternativa viable para maximizar la aptitud.

En forma parecida a Buss, MacDonald también ligó los aspectos de la personalidad a estrategias evolucionadas para resolver problemas adaptativos que están conectadas ya sea con la motivación para afrontar o evitar situaciones o con el sistema emocional de efecto negativo o positivo. Sin embargo, MacDonald solo contempló cuatro aspectos de la personalidad (dominio, responsabilidad, crianza y neuroticismo), y dejó fuera a la apertura.

MacDonald sostuvo también que es adaptativo para las especies producir individuos que varían a lo largo de un *continuum* en sus respuestas a problemas importantes, porque los ambientes cambiantes requieren de diversas respuestas. Esto es lo que MacDonald quiere decir con “estrategias al-

ternativas viables para maximizar la aptitud". Por ejemplo, en entornos relativamente seguros, la ansiedad y la vigilancia no son tan adaptativas como lo son en ambientes relativamente peligrosos. Los animales pueden permitirse ser osados en ambientes seguros. Algunos entornos pueden favorecer a los arriesgados y otros a quienes evitan los riesgos. De hecho, vemos justamente esos cambios adaptativos a ambientes cambiantes en animales no humanos (Nettle, 2006). Por ejemplo, en las poblaciones de peces Guppie con relativamente pocos depredadores, la temeridad es un rasgo común, pero si se introducen depredadores, este rasgo se vuelve menos común en solo pocas generaciones (cf. O'Steen *et al*., 2002). Es conveniente hacer notar también que estos rasgos son heredables y tienen bases genéticas, lo que constituye uno de los criterios para la adaptación.

De manera similar, Nettle (2006) revisó numerosos estudios en la literatura de animales no humanos que reportan la forma en que los cambios súbitos en el entorno (en solo pocas generaciones), incrementaron la proporción de animales que presentaban rasgos adaptativos a ese entorno. Cuando el entorno volvió a las condiciones originales, los animales en el otro extremo de ese aspecto volvían a ser más comunes. Por ejemplo, algunas hembras de pájaros carboneros son arriesgadas y exploradoras, mientras que otras son inhibidas. En años de escasez de comida, las aves más exploradoras son las que tienen más probabilidades de sobrevivir (Dingemanse, Both, Drent y Tinbergen, 2004). Sin embargo, en años de abundancia, mientras más arriesgadas y exploradoras son las hembras son *menos* propensas a sobrevivir, posiblemente porque tienden a involucrarse en encuentros peligrosos con los depredadores. En breve, la evolución favorece las diferencias individuales porque no es posible predecir el futuro y cuáles serán las cualidades que mejor se adaptarán a los cambios en el entorno.

De manera similar, Nettle (2006) tenía la hipótesis de que han existido costos y beneficios de aptitud en cada uno de los cinco grandes aspectos de la personalidad durante los periodos ancestrales de la evolución (véase la tabla 15.3). Por ejemplo, los beneficios de ser extravertido incluyen tener más éxito en el sexo, hacer relaciones públicas y explorar el entorno, mientras que los costos evolutivos de la extraversión incluyen tomar mayores riesgos físicos y tener una familia potencialmente menos estable (es decir, más relaciones clandestinas). Un beneficio de la apertura a la experiencia es una creatividad exaltada y sus costos son tener más creencias inusuales y posiblemente incluso desarrollar psicosis. Los altos niveles de responsabilidad tienen el beneficio de hacer que se preste más atención a los detalles del autocuidado físico y, por tanto, pueden conducir a una vida más larga y saludable, pero también elevar el riesgo de resultar en un comportamiento rígido y compulsivo.

Malentendidos comunes en la teoría evolucionista

Cuando la teoría evolucionista comenzó a ganar popularidad en la década de 1980, causó bastante controversia. Hubo mucha resistencia tanto al interior como al exterior del ámbito universitario contra la aplicación de ideas evolucionistas al pensamiento y comportamiento humanos. Aunque gran parte de esta resistencia ha desaparecido en los últimos 20 a 30 años, todavía existen algunos malentendidos (D. Buss, 1999).

La evolución implica determinismo genético (el comportamiento como labrado en piedra y el vacío de influencia del entorno)

La evolución tiene que ver con los cambios corporales debidos a cambios en el entorno. En este sentido es, inherentemente, una perspectiva de interacción entre "naturaleza *y*

TABLA 15.3

Costos y beneficios de los grandes cinco aspectos de la personalidad (Nettle, 2006)

Dominio	Beneficios	Costos
Extraversión	Éxito en el sexo; relaciones públicas; exploración del entorno	Riesgos físicos; estabilidad familiar
Neuroticismo	Vigilancia ante los peligros; impulso y competitividad	Estrés y depresión, con consecuencias de salud e interpersonales
Apertura	Creatividad, con efecto en el atractivo	Creencias inusuales; psicosis
Responsabilidad	Preocupación por los beneficios de la salud física largo plazo; expectativa de vida y cualidades sociales deseables	Perderse de los beneficios inmediatos de la salud física; obsesión; rigidez
Amabilidad	Poner atención a los estados mentales de otros; relaciones interpersonales armoniosas; compañero apreciado para alianza	Sujeto al engaño social; fracaso al maximizar la ventaja de sí mismo

De Nettle (2006), copyright American Psychological Association; reproducida con permiso.

crianza". La evolución surge de la interacción entre las adaptaciones y los estímulos del ambiente que disparan dichas adaptaciones. Buss utiliza los callos como ejemplo: los callos son adaptaciones evolucionadas pero no se expresan sin un estímulo proveniente del ambiente, como caminar descalzo por largos periodos o tocar la guitarra. Los callos se expresan a través de la formación genéticamente inducida de proteína, y la expresión de este gen ocurre solo en respuesta a un estímulo del ambiente (Ulrich-Vinther, Schwarz, Pedersen, Soballe y Andreassen, 2005).

En términos más generales, el descubrimiento de la epigenética es un ejemplo todavía más poderoso de que la influencia genética no está labrada en piedra en el momento de la concepción e interactúa con estímulos provenientes del ambiente. La **epigenética** es un cambio en la función genética que no produce cambios en el ADN (Meaney, 2010; Rutter, 2006). En otras palabras, las experiencias que tienen los animales crean categorías que se adhieren a la estructura externa del ADN y controlan la expresión del gen. La epigenética ha alterado fundamentalmente nuestra perspectiva de la influencia genética. Aclara que las experiencias que tenemos (como comer, beber o exponerse a productos químicos) pueden afectar los cambios en los genes (Watters, 2006). De hecho, los cánceres son uno de los ejemplos más difundidos del cambio epigenético en la expresión génica y demuestran trágicamente cómo lo que comemos, bebemos y fumamos puede alterar la actividad génica (Jones y Baylin, 2002). De hecho, y en un sentido muy real, los cambios en los órganos, sistemas fisiológicos y cuerpos que ocurren durante largos periodos (es decir, la evolución) son el resultado no solo de mutaciones en los genes, sino también de procesos epigenéticos. En resumen, que el ADN no determina el destino es algo perfectamente coherente con la teoría evolucionista.

La ejecución de las adaptaciones requiere de mecanismos conscientes

Decir que los mecanismos (cognitivos y de personalidad) evolucionaron para resolver importantes problemas de supervivencia y reproducción no significa que requieran de habilidades matemáticas complejas (conscientes) para operar. Por ejemplo, el concepto de "aptitud inclusiva" gira alrededor de la idea de que somos más propensos a ayudar a un hermano que a un primo, y a un primo más que a un desconocido porque el hermano está más estrechamente relacionado con nosotros, y el primo lo está más que un desconocido. Este no es un cálculo matemático, como tampoco el hecho de que una araña no necesita entender la geometría para tejer su tela. Aún más, cuando los psicólogos evolucionistas hablan de "estrategias", no se refieren a actos conscientes o voluntarios. De hecho, la gente no tiene conciencia de estas influencias, y cuando se mencionan a menudo incluso las rechazan. "¡Claro que no me siento atraída hacia él por sus recursos y su aptitud!". La "estrategia sexual" es solo un término abreviado para la incómoda idea de que la evolución ha moldeado nuestras preferencias respecto a nuestras parejas basada en el hecho de que nos sentimos atraídos por aquellos que producen descendencia saludable y apta, e idealmente proveerán para ellos. Esto aumenta la probabilidad de que sobrevivirán hasta la edad reproductiva y transmitirán genes saludables.

Los mecanismos están óptimamente diseñados

A veces, la gente llega a la conclusión de que la evolución produce soluciones óptimas. Pero, de hecho, algunas adaptaciones son bastante torpes. El cambio evolutivo ocurre durante cientos de generaciones y siempre existe un rezago entre la adaptación y el entorno. La preferencia humana por alimentos grasosos y salados es un buen ejemplo de esto. En los ambientes ancestrales de hace decenas de miles de años, estos alimentos eran muy difíciles de obtener. Sin embargo, proporcionan beneficios nutricionales importantes. En los últimos 100 años, la grasa y el azúcar se han vuelto baratos y abundantes. Nuestras cinturas se han engrosado al punto de que dos terceras partes de los estadounidenses adultos están pasados de peso o son obesos (Flegal *et al*., 2010). Si estuvieran óptimamente diseñados, serían más eficientes y responderían con mayor rapidez a los cambios en el entorno.

Investigación relacionada

El modelo evolucionista de la personalidad no puede ser probado directamente porque no podemos realizar estudios a cientos de generaciones. Sin embargo, tal como sucede en la biología, existe mucho sustento para la base evolucionista de la personalidad humana, que puede dividirse en cuando menos tres temas generales: temperamento, genética y personalidad animal. Estas tres líneas de investigación sustentan la perspectiva de que la personalidad tiene una base biológica y que estos sistemas biológicos han evolucionado.

Temperamento y entorno prenatal y posnatal

Casi todo padre de dos o más niños sabe que los bebés son diferentes entre sí desde el primer día. Estas diferencias en comportamiento tienen una base biológica y se conocen como **temperamento** (A. Buss, 2012). El temperamento sienta las bases para los futuros rasgos de personalidad. Dado que el temperamento se expresa antes e inmediatamente después del nacimiento, se desarrolla en su mayor parte a partir de sistemas biológicos, pero se modifica por estímulos del entorno. Aún más, las diferencias en estos sistemas biológicos entre individuos —algunos son más activos y otros más sensibles a la estimulación sensorial— han sido moldeadas

por presiones de selección natural y sexual, es decir, por la evolución.

La evidencia sugiere que el temperamento y las diferencias de personalidad se manifiestan incluso antes del nacimiento, esto es, prenatalmente. Aparentemente, la actividad fetal y el ritmo cardiaco pueden revelar algunas cosas acerca de las diferencias en temperamento durante el primer año de vida (DiPietro *et al*., 1996). En particular, un ritmo cardiaco alto a las 36 semanas de gestación (casi el término completo) sugiere menos hábitos de sueño y alimentación predecibles tres y seis meses después del nacimiento y menos emocionalidad a los seis meses. Tener altos niveles de actividad a las 36 semanas de gestación predice una lenta adaptación a nuevas personas o situaciones, y hábitos de sueño y alimentación más irregulares a los tres y seis meses, así como ser más difícil y quisquilloso a los seis meses (DiPietro *et al*., 1996).

El entorno prenatal juega un papel importante en el moldeo de la personalidad. De hecho, la cantidad de estrés que la madre experimenta durante el embarazo puede alterar la propia respuesta al estrés del niño. Esto significa que los bebés que nacen de madres que han experimentado una cantidad inusual de estrés durante el embarazo tienden a tener una función de estrés defectuosa, altos niveles básicos de hormonas de estrés y una respuesta fisiológica al estrés más rápida, más fuerte y más pronunciada, todo lo cual persiste durante la infancia (Barbazanges *et al*., 1996; Clark y Schneider, 1997).

Después del nacimiento, en el periodo posnatal inmediato, los recién nacidos ya exhiben diferencias en comportamiento regulares y consistentes; es decir, tienen distintos temperamentos (A. Buss, 2012). Estas diferencias conductuales son más pronunciadas en las cuatro dimensiones del temperamento: actividad, emocionalidad, sociabilidad e impulsividad. La *actividad* es simplemente qué tan activo es el bebé y cuánta energía usa en hacer las cosas, es decir, qué tan rápido o lento las hace. La *emocionalidad* puede apreciarse en qué tan frecuente e intensamente experimenta el bebé ya sea emociones positivas o negativas, es decir, qué tan feliz o quisquilloso es. La *sociabilidad* tiene que ver con la respuesta del bebé ante otras personas, especialmente extrañas. Algunos bebés son sociables y fáciles, y otros se apartan y lloran o son reservados y tímidos en presencia de desconocidos (Clarke-Stewart, Umeh, Snow y Peterson, 1980). Finalmente, la *impulsividad* involucra la disposición y velocidad al actuar sin pensar. Todos los niños son relativamente impulsivos, pero incluso en la infancia existen diferencias consistentes entre los bebés. Estas diferencias tienden a ser más evidentes durante la infancia y la adolescencia. Aún más, la investigación de largo plazo ha reportado que los niños de uno a dos años que tienen temperamentos impulsivos son más propensos que otros niños de la misma edad a cometer delitos y a tener problemas con el alcohol para cuando llegan a los 21 años, y también a desempeñarse peor académicamente y a sacar más bajas calificaciones en el SAT (Caspi, 2000; Mischel, Shoda y Rodriguez, 1989).

Personalidad y genética

Debido en parte a la forma en que se enseñaba genética en la materia de biología, en secundaria, un supuesto común para mucha gente es que existe una correspondencia simple, y casi uno a uno, entre los genes y los rasgos. Recuerde cómo aprendió a calcular la probabilidad de que la descendencia heredaría un rasgo si sus padres eran portadores dominantes o recesivos de dicho rasgo. Existen rasgos simples y categóricos (por ejemplo, el color de los ojos) que son transmitidos por un gen. Pero todos los rasgos fisiológicos complejos se expresan en un *continuum* que va de más bajo a más alto, transmitido por muchos, muchos genes. En términos más técnicos, los rasgos simples y categóricos son transmitidos monogenéticamente (un solo gen), mientras que los rasgos que van de un poco a un mucho (por ejemplo, agresión, altura, peso, ansiedad) son transmitidos poligenéticamente (Ebstein, 2006; Evans *et al*., 2007). En palabras simples, la **transmisión monogénica** ocurre cuando un solo gen produce un solo rasgo (fenotipo), y la **transmisión poligénica** sucede cuando muchos genes se relacionan para crear una sola característica (Rutter, 2006). Esta distinción es muy importante para comprender una idea fundamental de la genética moderna; es decir, nuestro genoma es el punto de partida, y no el punto final, de la forma en que nuestros genes se expresan (nuestro fenotipo). No existe un gen para ser listo, tímido o agresivo. Son muchos, muchos genes (docenas o tal vez más) los responsables de los rasgos de personalidad.

Para estudiar la genética conductual, los investigadores utilizan dos métodos principales para examinar la relación entre genética, comportamiento y personalidad. En el primer método, el **enfoque del locus del rasgo cuantitativo (quantitative trait loci, QTL)**, se busca la ubicación de fragmentos específicos de ADN en genes que pueden estar asociados con comportamientos particulares. En este sentido, es una búsqueda de los "marcadores genéticos" del comportamiento. Los rasgos son cuantitativos porque son marcadores de comportamientos que se expresan en un amplio *continuum*, que va de muy poco a demasiado. Por ejemplo, la ansiedad es un rasgo cuantitativo porque algunas personas no son ansiosas en absoluto, la mayoría de las personas está en el promedio, y unas pocas son muy ansiosas. El método QTL revela la ubicación de genes particulares que se asocian con altos o bajos niveles de ese rasgo. Estas ubicaciones se conocen también como marcadores.

La investigación con el QTL apunta a marcadores genéticos para diversos rasgos básicos de personalidad, como búsqueda de novedades o excitación, impulsividad y neuroticismo/ansiedad (Benjamin *et al*., 1996; Hamer y Copeland, 1998; Lesch *et al*., 1996; Plomin y Caspi, 1999; Retz *et al*., 2010; Rutter, 2006). Consideremos el caso de la búsqueda de excitación, un rasgo que implica el tomar riesgos. Las personas que poseen este rasgo pueden buscar actividades alta-

mente estimulantes, como saltar del bungee, escalar montañas o bucear. Estas actividades crean una "avalancha" de excitación, un sentimiento positivo que puede estar relacionado con la liberación de dopamina, un neurotransmisor asociado con la excitación fisiológica. Dada la posible conexión entre la dopamina y la búsqueda de excitación, una teoría sugiere que la gente que tiene deficiencia de dopamina tenderá a buscar situaciones excitantes como una forma de incrementar su liberación de dopamina y compensar los niveles deficientes de este neurotransmisor.

A mediados de la década de 1990, los investigadores presentaron la primera evidencia genética para sustentar esta teoría. El gen DRD4 está involucrado en la producción de dopamina en el sistema límbico, y mientras más larga sea la secuencia genética, menos eficiente será la producción de dopamina. En otras palabras, las versiones largas del gen DRD4 se asocian con una producción menos eficiente de dopamina. Si la teoría es correcta, las personas que buscan excitación tendrían la forma larga de este gen, y eso es exactamente lo que han mostrado los estudios (Ebstein *et al*., 1996; Hamer y Copeland, 1998). Un aspecto importante de este hallazgo es que fue el primero en demostrar una influencia genética específica sobre un rasgo normal de personalidad (no patológico).

El segundo método utilizado por los genetistas conductuales para desentrañar los efectos de la genética y el entorno en la personalidad ya fue expuesto en el capítulo 14 (Eysenck); nos referimos a los *estudios de adopción en gemelos.* Recordemos que la conclusión de esta investigación es que entre 40 y 60% de nuestras diferencias de personalidad surge de la influencia genética (Bouchard y Loehlin, 2001; Caspi, Roberts y Shiner, 2003; Kruger y Johnson, 2008; Loehlin *et al*., 1997; Plomin y Caspi, 1999; Tellegen *et al*., 1988). Por tanto, esta línea de investigación sugiere que cerca de la mitad de las diferencias entre las distintas personalidades es atribuible a la genética, mientras que la otra mitad está influida por el entorno o por otros factores desconocidos. Estos resultados son consistentes con la perspectiva de que la personalidad, la inteligencia, la motivación y otras cualidades psicológicas son producto no solo de las meras fuerzas biológicas o ambientales, sino también de la interacción entre ambas. En breve, las diferencias de personalidad son creadas tanto por la naturaleza como por la crianza.

Personalidad animal

La mayoría de las personas que han tenido perros o gatos estaría totalmente de acuerdo en que las mascotas tienen sus propias, únicas personalidades. Uno de los autores (GJF), por ejemplo, tiene dos gatos hermanos, un macho (*Scooter*) y una hembra (*Belle*). Estos dos mininos no podrían ser más diferentes en términos de su comportamiento y personalidad. *Scooter* es absolutamente curioso y sociable. Exploró cada rincón de su nuevo hogar el primer día y se inmiscuye en cada una de nuestras actividades: comer, ver televisión, trabajar en la computadora y dormir. Ni una sola vez ha tenido miedo de situación alguna. Se aproxima a todo con regocijo y asombro. *Belle*, sin embargo, ha sido ansiosa y tímida desde el principio. Le tomó cerca de tres días salir de su escondite y sentirse cómoda en su nueva casa. Juega, pero no tanto con los extraños. No obstante, le encanta jugar con su hermano, y suelen molestarse y perseguirse. Ahora convive con la familia y disfruta de un buen masaje, pero todavía es asustadiza frente a las aproximaciones súbitas.

Para los dueños de mascotas, la cuestión de la personalidad animal parece tener una sola respuesta: por supuesto que los animales tienen personalidades distintas. Pero para los psicólogos el asunto parecía estar estirando demasiado lejos la definición de personalidad. Pero aún si podemos ver la evidencia de personalidad en animales como los perros y los gatos, ¿podemos verla en otros animales? ¿Qué tal con los pájaros? ¿Los reptiles? ¿Los peces? ¿Los gusanos?

Hasta la década de 1990, la mayoría de los psicólogos hubiera sostenido que el término *personalidad* tiene sentido solo si se aplica a los humanos, pero desde entonces numerosos estudios han sustentado la noción de que los animales no solo tienen distintas personalidades, sino que tienen personalidades en dimensiones similares a los cinco grandes rasgos de los humanos (Dingemanse, Both, Drent, Van Oers y Van Noordwijk, 2002; Gosling, 1998; Gosling, Kwan y John, 2003; Weinstein, Capitanio y Gosling, 2008). Por ejemplo, Gosling y Oliver John (1999) realizaron un metaanálisis (análisis cuantitativo) de 19 estudios con 12 especies no humanas. Encontraron evidencia de al menos 14 especies no humanas que poseían rasgos de personalidad que podían ser categorizados en las mismas dimensiones que la personalidad humana. La tabla 15.4 presenta un resumen de estos hallazgos. Tenga en mente que las categorías de los cinco grandes son clasificaciones generales, y las categorías específicas utilizadas en estos estudios varían en cierta forma. Por ejemplo, a veces el neuroticismo se llama estabilidad emocional, excitabilidad, temor, reactividad emocional, evitación del miedo o emocionalidad. En ocasiones la amabilidad se clasifica como agresión, hostilidad, comprensión, oportunismo, sociabilidad, afecto o timidez agresiva. Además, el dominio-sumisión es un rasgo que a menudo se aprecia y se mide en los animales no humanos, pero no encaja en ninguna de las categorías de los cinco grandes. Estos rasgos de personalidad animal fueron creados por una de dos técnicas de observación conductual: por entrenadores de animales que tenían un extenso conocimiento de determinados animales, o por observadores entrenados que no tenían antecedentes de los animales pero que fueron capacitados hasta que pudieron evaluar confiablemente los aspectos en cuestión.

Puede no sorprenderle saber que los primates y otros mamíferos tienden a compartir con los humanos el mayor número de rasgos de personalidad (Weinstein *et al*., 2008). Por ejemplo, los chimpancés, nuestros parientes más cerca-

TABLA 15.4

Tabla de aspectos de la personalidad entre las especies

	Aspecto de la personalidad				
Especie	**Neuroticismo**	**Extraversión**	**Amabilidad**	**Apertura**	**Responsabilidad**
Chimpancé	✓	✓	✓	✓	✓
Caballo[a]	✓	✓	✓	?	✓
Mono Rhesus	✓	✓	✓	✓	
Gorila	✓	✓	✓		
Perro	✓	✓	✓	✓[b]	
Gato	✓	✓	✓	✓[b]	
Hiena	✓		✓	✓	
Cerdo		✓	✓	✓	
Cercopiteco verde		✓	✓		
Burro		✓	✓		
Rata	✓		✓		
Guppie (pez)	✓	✓			
Pulpo	✓	✓			
Carbonero[c]				✓	

[a] Basado en Morris, Gale y Duffy (2002).
[b] La competencia/aprendizaje es una mezcla de apertura y responsabilidad.
[c] Basado en Dingemanse, Both, Drent, Van Oers y Van Noordwijk (2002).
Ampliado y adaptado de Gosling y John, 1999.

nos, comparten con los humanos una distintiva dimensión de responsabilidad. Dicho hallazgo sugiere que la responsabilidad, que involucra el control de los impulsos y, por tanto, requiere de regiones cerebrales altamente desarrolladas, capaces de controlar dichos impulsos, es el rasgo de personalidad que evolucionó más recientemente. Así, con la excepción de los chimpancés y los caballos, los animales distintos a los humanos no poseen las estructuras cerebrales necesarias para controlar los impulsos y organizar y planear sus actividades por anticipado. Incluso en el caso de los chimpancés, el aspecto de responsabilidad fue definido, en forma un tanto escueta, como falta de atención, orientación hacia la meta y comportamiento desorganizado.

Puede resultar sorprendente, sin embargo, ver a las aves salvajes, los peces e incluso los pulpos en una lista de animales que poseen rasgos de personalidad semejantes a los humanos. Por ejemplo, en un estudio de un pájaro europeo parecido al carbonero, cuando los investigadores colocaron un objeto extraño, como una batería o un muñeco de la Pantera Rosa, en la jaula, algunos pájaros se mostraron consistentemente curiosos y exploraron el nuevo objeto, mientras que otros consistentemente se retiraron y evitaron el objeto (Zimmer, 2005; cf. Dingemanse *et al*., 2002). Los investigadores calificaron a estas diferentes personalidades entre aves como "arriesgada" y "tímida". Estas diferencias son parecidas a las que observan los psicólogos cuando ponen a un bebé en el mismo cuarto con un desconocido. El acercamiento-audacia y la timidez-evitación también son dimensiones del temperamento humano.

En suma, así como los ojos, los oídos, el cerebro y la termorregulación son resultados evolucionados y compartidos entre especies y géneros de animales, los rasgos de personalidad son resultados compartidos que se encuentran en casi todos los animales, desde los invertebrados, los peces, los reptiles, las aves y los mamíferos (incluyendo a los primates). Mientras más similares sean los géneros y las especies más similar será también el sistema, y esto se aplica a la personalidad. La estructura de la personalidad en los primates es más similar que la de los mamíferos en general, que a su vez es más similar que la de los pájaros o los invertebrados. La evidencia sustenta la perspectiva de que los rasgos de personalidad evolucionaron mucho antes que los humanos modernos, y tienen su origen en un ancestro común que vivió hace millones de años.

Crítica de la teoría evolucionista de la personalidad

La psicología evolucionista, en general, y la psicología evolucionista de la personalidad, en particular, han estimulado una gran cantidad de debate, pero también un relativamente *abundante cuerpo de investigación empírica.* El campo tiene su propia sociedad científica (Human Behavior and Evolutionary Society, HBES), y su propia revista científica, *Evolution and Human Behavior.* La disciplina descansa también en otras disciplinas científicas, como la biología evolucionista, la etología, la genética conductual y la neurociencia, así

que posee una sólida base empírica. De manera similar, una rápida búsqueda en GoogleScholar generó más de 34 000 artículos para el término "psicología evolucionista". La misma búsqueda sobre "psicología evolucionista de la personalidad" arrojó 660 artículos entre 1990 y 2012.

La pregunta sobre si la teoría evolucionista de la personalidad es *refutable* tiene una respuesta compleja. La teoría evolucionista en general es difícil de refutar en el estricto sentido de la palabra (Stamos, 1996). Muchos críticos de la teoría evolucionista se apresuran a señalar que sus principios son inherentemente no refutables e inestables, porque la evolución es un evento pasado y tomaría cuando menos miles de años observar el resultado de la evolución en los animales. Aún más, sostienen que la psicología evolucionista se compone en su mayor parte de explicaciones después del hecho (a *posteriori*) para cualquier fenómeno dado; en breve, la psicología evolucionista produce historias sobre cómo fue y siempre se pueden construir muchas historias plausibles y diferentes para explicar un resultado de la evolución (Gould y Lewontin, 1979; Horgan, 1995).

Sin embargo, otros estudiosos han argumentado que esto es algo inexacto y no exactamente el meollo del asunto. Por ejemplo, los defensores de la teoría evolucionista han señalado que derrumbar una teoría mediante hechos contrarios (refutación) no es la única forma en que la ciencia procede (Ellis y Ketelaar, 2000; Ketelaar y Ellis, 2000). Un criterio alternativo para el progreso científico es si genera nuevas predicciones y explicaciones. Según este estándar, la teoría evolucionista sale muy bien librada.

En términos de qué tan bien *organiza el conocimiento conocido*, diríamos que la teoría evolucionista obtiene una puntuación muy alta. Se trata de una teoría de amplio espectro en el sentido de que proporciona un rango de explicaciones rara vez visto en la ciencia social. Ofrece explicaciones para el origen último no solo de todos los sistemas biológicos, sino también del pensamiento, comportamiento y personalidad de los humanos.

Como *guía práctica*, sin embargo, le otorgamos a esta teoría una calificación relativamente baja. La teoría evolucionista dice poco acerca de cómo deberíamos criar a nuestros hijos, qué y cómo deberíamos enseñarles y cómo conducir una terapia para tratar los trastornos mentales. La teoría es más abstracta y pura que concreta y aplicable.

La teoría evolucionista de la personalidad obtiene una puntuación moderada en cuanto a *coherencia intrínseca.* La adaptación es el principio rector, y muchas ideas nacen de este concepto central. Y la mayoría de los estudiosos concuerda en cómo definir la adaptación. No obstante, no todos están de acuerdo en lo que es y no es una adaptación. El ejemplo más claro es la personalidad. Aunque Buss, McDonald y Nettle concuerdan en que la variabilidad de la personalidad es una adaptación, otros dos teóricos importantes, Tooby y Cosmides, difieren.

La teoría evolucionista de la personalidad obtiene una puntuación alta en el criterio de *sencillez.* La idea de que se pueden explicar los orígenes de la personalidad humana mediante unos pocos conceptos claves de adaptación, mecanismos y selección sexual y natural es bastante simple.

Concepto de humanidad

Es difícil decir en qué lado del debate *optimismo-pesimismo* caería la teoría evolucionista. Es descriptiva en su mayor parte y, en ese sentido, tiende a ser en cierta forma neutral en su descripción de la naturaleza humana. Los humanos son y han sido capaces de actos de heroísmo, coraje y cooperación increíblemente enaltecedores, inspirando obras de creatividad, y de inconcebibles e indecibles actos de violencia y crueldad. Ambos extremos son parte de la naturaleza humana (Pinker, 2002).

La teoría evolucionista tiene una visión compleja respecto del asunto del *determinismo frente a libertad de elección*. Un supuesto común de los críticos de esta teoría es que es duramente determinista porque explica el comportamiento en términos de un pasado evolutivo y de una influencia genética. De hecho, la teoría evolucionista ha sido criticada a menudo por condonar roles sexuales tradicionales (por ejemplo, las mujeres son atraídas por hombres de alto estatus y los hombres, por mujeres físicamente atractivas). Sin embargo, Buss y otros teóricos evolucionistas aclaran que la teoría evolucionista trata de cómo comenzaron los rasgos, no acerca de cómo deberían ser. En otras palabras, intenta ser más descriptiva que prescriptiva. Aún más, y como podemos percibir en la perspectiva de Buss del origen de la personalidad, las explicaciones biológicas y ambientales no son mutuamente excluyentes, sino que ambas son necesarias. Buss (1999) de hecho argumenta que el conocimiento y la conciencia de nuestros mecanismos y estrategias psicológicos evolucionados nos dan más poder para cambiarlos si así lo deseamos.

En el aspecto de *causalidad frente a teleología,* resulta claro que la teoría evolucionista se inclina mucho hacia el extremo causal de la ecuación. Por sobre todas las cosas, la evolución por selección natural es una teoría de orígenes o causas. Después de todo, el libro de Darwin se llama *El origen de las especies*.

La teoría evolucionista se alinea más con las *influencias inconscientes* del pensamiento, comportamiento y personalidad que con las conscientes. Mucho de lo que hacemos está

naturalmente más allá de nuestro pensamiento consciente, y esto es particularmente cierto respecto a los orígenes y estrategias que moldean nuestro comportamiento. No estamos más conscientes de por qué preferimos lo dulce y lo grasoso a lo amargo que de la razón de sentirnos atraídos por una persona y no por otra. Similarmente, no tenemos idea de por qué podemos estar ansiosos y sensibles al estrés mientras alguien más es calmado y controlado ante la adversidad.

De hecho, una de las razones por las que la gente puede oponerse a los partidarios evolucionistas del comportamiento, tanto como ellos se opusieron a las ideas de Freud, es que hacen consciente lo inconsciente y las ideas conscientes de las personas de por qué hacen lo que hacen, gustan de lo que gustan y se sienten atraídas por lo que se sienten atraídas casi siempre están en contra de la evidencia proveniente de la ciencia, en general, y de la psicología y la biología evolucionistas, en particular. Y sin embargo, no tenemos que estar conscientes de cómo evolucionaron nuestros ojos o nuestros corazones para poder utilizarlos; solo los utilizamos. De igual forma, solo actuamos, pensamos, sentimos y somos motivados. La conciencia no es necesaria y en muchos casos sería muy perturbadora.

El concepto de humanidad que será más sorprendente para mucha gente está en el aspecto de la teoría evolucionista sobre *la influencia biológica frente a la influencia social.* Claramente existe un marcado hincapié en las influencias biológicas de los sistemas cerebrales, los neuroquímicos y la genética. Pero como hemos puesto en claro en este capítulo, los mecanismos evolucionados solo pueden funcionar con los estímulos ambientales. Por tanto, la teoría evolucionista es completamente equilibrada en cuanto a la pregunta por las causas biológicas y ambientales de la personalidad.

La teoría evolucionista también es proporcionada en cuanto a la *singularidad del individuo* frente a la comunidad en general. La estructura de los mecanismos desarrollados, es decir, los mecanismos que operan, es típica de las especies y es universal, pero el contenido de los mecanismos es único y presenta tremendas diferencias entre los individuos.

Conceptos clave

- La *selección artificial* (conocida también como "crianza") ocurre cuando los humanos seleccionan rasgos particularmente deseables al criar a las especies.
- La *selección natural* es el proceso mediante el cual ocurre la evolución, y es simplemente una forma más general de selección artificial en donde es la naturaleza, y no la gente, quien selecciona los rasgos.
- La *selección sexual* opera cuando los miembros del sexo opuesto consideran ciertos rasgos más atractivos que otros y, por tanto, producen descendencia que posee esos rasgos.
- Las *adaptaciones* son estrategias evolucionadas que resuelven importantes problemas de supervivencia o reproductivos. A menudo, las adaptaciones son producto de la selección natural o sexual, y deben tener una base genética o heredada.
- Los *subproductos* son rasgos que ocurren como resultado de adaptaciones, pero no son parte del diseño funcional.
- El *ruido*, conocido también como "efectos aleatorios", ocurre cuando la evolución produce cambios al azar en el diseño que no afectan la función. El ruido tiende a producirse por casualidad y no es seleccionado.
- El término *psicología evolucionista* puede definirse como el estudio científico del pensamiento y comportamiento humanos desde una perspectiva evolucionista, y se concentra en cuatro grandes preguntas.
- El proceso de evolución por selección natural ha producido soluciones a los dos problemas básicos de la vida: la supervivencia y la reproducción, llamadas *mecanismos*. Específicamente, los mecanismos operan de acuerdo con principios en distintos dominios adaptativos que pueden contarse por docenas o centenares (incluso por miles), y son soluciones complejas a problemas adaptativos específicos.
- Los *mecanismos físicos* son órganos y sistemas fisiológicos que evolucionaron para resolver problemas de supervivencia, mientras que los *mecanismos psicológicos* son sistemas internos y específicos cognitivos, motivacionales y de personalidad que solucionan problemas específicos de supervivencia y reproducción.
- Los mecanismos psicológicos relevantes para la personalidad pueden agruparse en tres categorías principales: metas/impulsos/motivos, emociones y rasgos de personalidad. Son adaptativos porque ayudan a resolver problemas de supervivencia y reproducción.
- El modelo de personalidad de Buss se parece mucho al enfoque de los cinco grandes rasgos de McCrae y Costa, pero su estructura no es idéntica: *surgencia/extraversión/dominio, amabilidad, responsabilidad, estabilidad emocional y apertura/intelecto.* Buss sostiene que estas disposiciones conductuales poseen relevancia adaptativa.
- Las dos fuentes principales del *origen de la personalidad* son el entorno y la genética.
- Todavía existen *numerosos malentendidos sobre la teoría evolucionista,* incluyendo la idea de que evolución implica determinismo genético o que los mecanismos siempre tienen diseños óptimos.

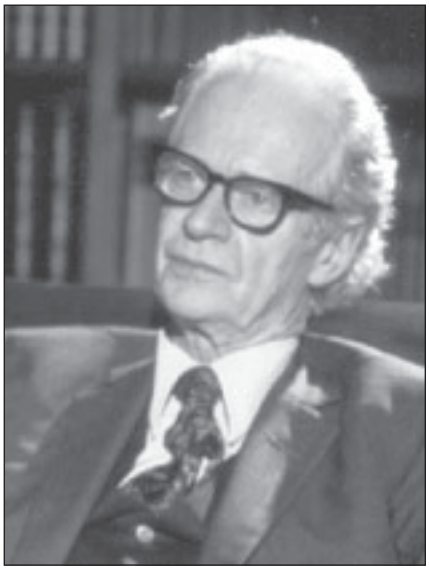
PARTE SEIS

Teorías cognitivas y del aprendizaje

Capítulo 16 ***Skinner***
El análisis de la conducta 290
Capítulo 17 ***Bandura***
La teoría del aprendizaje social 314
Capítulo 18 ***Rotter y Mischel***
La teoría del aprendizaje sociocognitivo 335
Capítulo 19 ***Kelly***
La psicología de los constructos personales 359

CAPÍTULO 16

Skinner: el análisis de la conducta



Skinner

- ***Perspectiva general del análisis de la conducta***
- ***Biografía de B. F. Skinner***
- ***Precursores del conductismo científico de Skinner***
- ***El conductismo científico***
  - Filosofía de la ciencia
  - Características de la ciencia
- ***Condicionamiento***
  - Condicionamiento clásico
  - Condicionamiento operante
- ***El organismo humano***
  - Selección natural
  - Evolución cultural
  - Estados internos
  - Conducta compleja
  - Control de la conducta humana
- ***La personalidad enferma***
  - Estrategias de resistencia
  - Conductas inadecuadas
- ***Psicoterapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Influencia del condicionamiento sobre la personalidad
  - Influencia de la personalidad sobre el condicionamiento
  - El refuerzo y el cerebro
- ***Crítica a la teoría de Skinner***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Según Erik Erikson (véase el capítulo 8), las personas pasan por una serie de crisis de identidad o puntos de inflexión en su vida, que suelen conllevar cambios importantes en el concepto que tienen de sí mismas. Este era el caso de Fred, un hombre que sufrió al menos dos de estas crisis, cada una de las cuales provocó un giro significativo en el curso de su vida. Su primera crisis de identidad se produjo en la juventud, cuando, después de licenciarse en filología inglesa, Fred volvió a casa de sus padres con la esperanza de encontrar su identidad en la literatura. Su padre aceptó de mala gana conceder a Fred un año para hacerse escritor. Advirtió a su hijo de que tendría que encontrar un trabajo, pero le permitió utilizar el desván de su casa como estudio.

Cada mañana, Fred subía los dos tramos de escalones y se dedicaba a trabajar como escritor pero no sucedía nada. Tres meses después de intentar ser escritor, Fred se dio cuenta de que la calidad de su trabajo era escasa. Culpó a sus padres, a su ciudad y a la propia literatura de su incapacidad para producir escritos que valieran la pena (Elms, 1981). Perdió el tiempo con actividades improductivas, pasando largos periodos en la biblioteca de la familia, permaneciendo "totalmente inmóvil, sumido en una especie de estupor catatónico" (Skinner, 1976a, p. 287). Pese a todo, se sintió obligado a continuar con la farsa de la carrera literaria durante el año completo que había acordado con su padre. Finalmente, Fred perdió toda esperanza en que podría aportar alguna contribución a la literatura. En los años siguientes, se refirió a este periodo improductivo como el "año oscuro". Erik Erikson lo habría denominado un periodo de confusión de identidad; un periodo en el que intentaba descubrir quién era, hacia dónde iba y cómo pensaba llegar hasta allí. El joven que vivió este año oscuro era B. F. Skinner, quien más adelante sería uno de los psicólogos más influyentes del mundo, aunque esto no sucedió hasta que se produjo su segunda crisis de identidad, como veremos en su biografía.

Perspectiva general del análisis de la conducta

A principios del siglo XX, mientras Freud, Jung y Adler confiaban en la observación clínica y antes de que Eysenck y Costa y McCrae usaran métodos psicométricos para construir sus teorías sobre la personalidad humana, surgió un enfoque llamado **conductismo** de los estudios de laboratorio de animales y humanos. Dos de los pioneros del conductismo fueron E. L. Thorndike y John Watson, pero la persona que se suele asociar más a menudo con el conductismo es B. F. Skinner, cuyo **análisis de la conducta** se aparta claramente de las teorías psicodinámicas excesivamente especulativas estudiadas en los capítulos 2 a 8. Skinner minimizó la especulación y se centró casi totalmente en la conducta observable. Sin embargo, no afirmó que la conducta observable esté limitada a hechos externos. Las conductas individuales como pensar, recordar y prevenir son observables por la persona que las vive. La estricta adhesión de Skinner a la conducta observable le valió a su enfoque el nombre de **conductismo radical**, una doctrina que evita todos los constructos hipotéticos, como el yo, los rasgos, los impulsos, las necesidades, el hambre, etcétera.

Además de ser un conductista radical, Skinner se puede considerar legítimamente determinista y ambientalista. Como buen *determinista*, rechazó el concepto de voluntad propia o libre albedrío. La conducta humana no surge de un acto de voluntad, sino que, como cualquier fenómeno observable, está determinada por unas leyes y se puede estudiar científicamente.

Como *ambientalista*, Skinner sostenía que la psicología no debe explicar la conducta a partir de los componentes fisiológicos del organismo, sino más bien a partir de los estímulos ambientales. Reconoció la importancia de los factores genéticos, pero insistió en que, dado que estos quedan fijados en el momento de la concepción, no participan en el control de la conducta. Es la *historia* del individuo, más que su anatomía, lo que proporciona los datos más útiles para predecir y controlar la conducta.

Watson llevó el conductismo radical, el determinismo y las fuerzas ambientales más allá del concepto de Skinner, ignorando completamente los factores genéticos y afirmando poder determinar la personalidad mediante el control de las influencias ambientales. En una conferencia que se haría famosa, Watson (1926) formuló esta notable promesa:

> Si me dan una docena de niños sanos, bien formados, y un mundo concreto donde puedan crecer, les garantizo que los escogeré al azar y los formaré para que se conviertan en el tipo de profesional que yo desee, médico, abogado, artista, ejecutivo o, incluso, vagabundo o ladrón, al margen de sus dotes, inclinaciones, tendencias, habilidades, vocación y la raza de sus antepasados (p. 10).

Aunque actualmente pocos conductistas radicales aceptan este punto de vista extremo, la promesa de Watson suscitó un amplio debate.

Biografía de B. F. Skinner

Burrhus Frederic Skinner nació el 20 de marzo de 1904, en Susquehanna, Pennsylvania; fue el primer hijo de William Skinner y Grace Mange Burrhus Skinner. Su padre era abogado y aspirante a político, mientras que su madre era ama de casa y cuidaba de sus dos hijos. Skinner creció en un hogar agradable, feliz, de clase media alta donde sus padres observaban los valores de la templanza, la honestidad y el trabajo. La familia Skinner era presbiteriana, pero Fred (casi nunca lo llamaban Burrhus o B. F.) empezó a perder su fe durante la escuela secundaria y, desde entonces, no practicó ninguna religión.

Cuando Skinner tenía dos años y medio, nació un segundo hijo, Edward. Fred sentía que sus padres querían más a Ebbie (así llamaban a su hermano), aunque no llegó a sentirse rechazado; simplemente era más independiente y estaba menos apegado a su madre y a su padre. Sin embargo, cuando Ebbie falleció repentinamente durante el primer año de universidad de Skinner, los padres se mostraron poco entusiastas con la idea de que su hijo mayor se marchara de casa. Querían que se convirtiera en un "niño de familia" y, en efecto, consiguieron que siguiera dependiendo económicamente de ellos, incluso después de haberse convertido en un hombre famoso en el mundo de la psicología de Estados Unidos (Skinner, 1979; Wiener, 1996).

De niño, Skinner se sintió atraído por la música y la literatura. Desde pequeño quiso convertirse en escritor profesional, objetivo que podía haber cumplido con la publicación de *Walden II* después de cumplir los cuarenta.

Cuando Skinner estaba acabando la escuela secundaria, su familia se trasladó a Scranton, en Pennsylvania. Casi inmediatamente después, Skinner se matriculó en Hamilton College, una universidad orientada a la formación de escritores situada en Clinton, en el estado de Nueva York. Después de acabar la licenciatura en filología inglesa, Skinner se propuso cumplir su ambición de convertirse en escritor. Cuando le escribió a su padre para informarle de su deseo de pasar un año en casa dedicándose exclusivamente a escribir, su propuesta fue acogida con poco entusiasmo. William Skinner aceptó a regañadientes ayudar a su hijo durante un año, con la condición de que se pusiera a trabajar si no conseguía hacerse escritor. A esta respuesta poco entusiasta siguió una carta más alentadora de Robert Frost, que había leído algunos de los escritos de Skinner.

Skinner volvió a casa de sus padres en Scranton, montó un estudio en el desván y cada mañana se dedicaba a la escritura. Pero sus esfuerzos eran inútiles porque no tenía nada que decir ni un punto de vista claro sobre ningún tema de actualidad. Este año oscuro ilustra una profunda crisis de identidad en la vida de Skinner, pero como veremos en el curso de esta biografía, no fue la única.

Al final de este infructuoso año (en realidad fueron 18 meses), Skinner se enfrentó a la tarea de buscar otra profesión. La psicología ejerció su atracción. Después de leer algunas de las obras de Watson y Pavlov, decidió hacerse conductista. Nunca dudó de esta decisión y se dedicó de manera incondicional al conductismo radical. Elms (1981, 1994) sostenía que esta dedicación plena a una ideología extrema es típica de las personas que se enfrentan a una crisis de identidad.

Aunque Skinner no había estudiado psicología, en Harvard le permitieron matricularse en los cursos de doctorado en psicología. Después de acabar el doctorado en 1931, Skinner obtuvo una beca del National Research Council para continuar con su investigación de laboratorio en Harvard. Seguro ya de su identidad de psicólogo conductista, redactó un plan para su vida, perfilando sus objetivos para los próximos 30 años. El plan también le recordaba que debía observar fielmente la metodología conductista y no "rendirse a la fisiología del sistema nervioso central" (Skinner, 1979, p. 115). Hacia 1960, Skinner había cumplido las partes más importantes del plan.

Cuando acabó su beca en 1933, Skinner se enfrentó por primera vez a la tarea de buscar un trabajo estable. Las vacantes eran escasas en aquel periodo de depresión económica y las perspectivas, poco prometedoras. Pero sus preocupaciones pronto acabarían. En la primavera de 1933, Harvard creó la Sociedad Académica, un programa orientado a estimular el pensamiento creativo entre los jóvenes con dotes intelectuales en la universidad. Skinner fue seleccionado para entrar en esta sociedad y durante los tres años siguientes continuó haciendo investigaciones de laboratorio.

Al final de su beca de tres años se encontró de nuevo con la tarea de buscar trabajo. Curiosamente, no sabía prácticamente nada de la psicología tradicional académica y tampoco estaba interesado en aprender nada sobre esta. Era doctor en psicología, tenía cinco años y medio de experiencia como investigador, pero estaba poco preparado para ejercer la docencia dentro de la corriente principal de la psicología y "ni siquiera había leído un texto general sobre psicología" (Skinner, 1979, p. 179).

En 1936, Skinner aceptó un cargo de profesor e investigador en la Universidad de Minnesota, donde pasaría nueve años. Poco después de trasladarse a Minneapolis y después de un breve e irregular noviazgo, se casó con Yvonne Blue. El matrimonio tuvo dos hijas, Julie, que nació en 1938, y Deborah, que nació en 1944. Durante el periodo en Minnesota, Skinner publicó su primer libro, *The Behavior of Organisms* (1938), además trabajaba en dos de sus proyectos más interesantes: el misil guiado por palomas y la construcción de una cuna climatizada para su segunda hija, Debbie. Ambos proyectos le generaron frustración y decepción, emociones que probablemente contribuyeron a su segunda crisis de identidad.

El Proyecto Paloma de Skinner fue un ingenioso intento de entrenar palomas para que pulsaran con el pico las teclas que lanzarían un misil explosivo hacia un objetivo enemigo. Unos dos años antes de que Estados Unidos entrara en la Segunda Guerra Mundial, Skinner compró un grupo de palomas a fin de entrenarlas para guiar misiles. Para dedicarse de tiempo completo al Proyecto Paloma, Skinner obtuvo una subvención de la Universidad de Minnesota y apoyo financiero de General Mills, un conglomerado de empresas de alimentación de Minneapolis. Lamentablemente, le faltaba el apoyo del Gobierno.

En un intento por conseguir los fondos necesarios, hizo una película en la que mostraba palomas entrenadas pulsando con el pico las teclas de control de un misil y guiándolo hacia un objetivo en movimiento. Después de ver la película, los funcionarios del Gobierno reavivaron su interés y conce-

dieron a General Mills una cuantiosa subvención para el proyecto. Sin embargo, las frustraciones no tardarían en llegar. En 1944, Skinner hizo una espectacular demostración de la viabilidad del proyecto, mostrando una paloma viva que localizaba de manera infalible un objetivo en movimiento. Pese a ello, algunos observadores se rieron de él y otros reaccionaron con escepticismo. Finalmente, después de cuatro años de trabajo, más de dos a tiempo completo, la subvención fue retirada, lo que obligó a interrumpir el proyecto.

Poco después de que Skinner abandonara el Proyecto Paloma y poco antes del nacimiento de su segunda hija, se embarcó en otro proyecto, la cuna climatizada, que consistía en una cuna cerrada con una gran ventana y suministro continuo de aire caliente. Ofrecía un entorno física y psicológicamente seguro y saludable para la niña y, además, liberaba a los padres de pesadas tareas innecesarias. La familia Skinner sacaba a la niña de la cuna para jugar, pero gran parte del día estaba sola en la cuna. Tras la publicación en la revista *Ladies Home Journal* de un artículo sobre el artefacto, Skinner fue tanto condenado como elogiado por su invención. El interés de otros padres lo persuadió a comercializar la cuna. Sin embargo, las dificultades para conseguir una patente y su asociación con un socio empresarial incompetente y sin escrúpulos lo llevaron a abandonar el proyecto. Cuando la niña tenía dos años y medio y ya no cabía en la cuna, Skinner, sin contemplaciones, la transformó en una jaula para palomas.

Conozca más acerca de B. F. Skinner
¿Cómo resolvió B. F. Skinner su crisis de identidad? Para más información sobre la crisis de identidad de Skinner y su fallido Proyecto Paloma, visite el centro de recursos en línea de este libro.

Skinner tenía entonces 40 años, seguía dependiendo económicamente de su padre, esforzándose infructuosamente en escribir un libro sobre conducta verbal y aún no se había distanciado totalmente de aquel año oscuro que vivió casi 20 años atrás. Según Alan Elms (1981, 1994), las frustraciones que Skinner sufrió con el Proyecto Paloma y la cuna climatizada provocaron una segunda crisis de identidad que coincidió con la crisis de los cuarenta.

Aunque Skinner se estaba convirtiendo en un conductista famoso, tardó mucho en independizarse económicamente y, con una actitud propia de un niño, dejaba que sus padres le pagaran automóviles, vacaciones, los estudios de sus hijas en colegios privados y una casa para su familia (Bjork, 1993; Wiener, 1996).

Cuando Skinner aún estaba en la Universidad de Minnesota se produjo un hecho notable: su padre le ofreció pagarle la cifra correspondiente al salario de los cursos de verano, si renunciaba a estos y pasaba el verano con su mujer y su hija en Scranton. En su autobiografía, Skinner (1979, p. 245) cuestionaba los motivos de su padre, diciendo que su progenitor "quería ver más a su adorada nieta". Pese a todo, Skinner aceptó la oferta de su padre, se fue a Scranton, montó una mesa en el sótano (lo más lejos posible del desván en el que trabajó durante su año oscuro) y empezó a escribir. De nuevo, Scranton demostró ser un entorno estéril y el libro que estaba escribiendo quedaría inacabado hasta muchos años después (Skinner, 1957).

En 1945, Skinner dejó Minnesota para ocupar la cátedra de psicología de la Universidad de Indiana, lo que le provocaría más frustraciones. Su esposa no estaba muy contenta por cambiar de ciudad, las tareas administrativas le resultaban pesadas y seguía sintiéndose fuera de la corriente principal de la psicología científica. Sin embargo, su crisis personal acabaría pronto y su carrera profesional daría un giro importante.

En el verano de 1945, durante las vacaciones, Skinner escribió *Walden II*, una novela utópica que retrataba una sociedad en la cual los problemas se resolvían mediante ingeniería conductista. Aunque no se publicó hasta 1948, el libro ofreció a su autor una terapia inmediata en forma de catarsis emocional. Por fin, Skinner había conseguido lo que no logró durante aquel año oscuro casi 20 años atrás. Skinner (1967) admitió que los dos personajes principales del libro, Frazier y Burris, representaban su intento de reconciliar los dos aspectos de su propia personalidad. *Walden II* fue también un punto de inflexión en la trayectoria profesional de Skinner. Nunca más estaría limitado a los estudios de laboratorio de ratas y palomas y, a partir de entonces, se dedicaría a la aplicación del análisis de la conducta a la determinación de la conducta humana. Su interés por la humanidad fue desarrollado en el libro *Ciencia y conducta humana* (1953) y tuvo su expresión filosófica en *Más allá de la libertad y la dignidad* (1971).

En 1948, Skinner volvió a Harvard, donde dio clases sobre todo en el College of Education y siguió haciendo algunos experimentos con palomas. En 1964, con 60 años de edad, dejó de dar clases, pero siguió formando parte del equipo docente. En los diez años siguientes, obtuvo financiación federal que le permitió seguir escribiendo e investigando. Se jubiló en 1974, pero siguió siendo catedrático emérito y su situación profesional apenas cambió. Después de dejar la docencia en 1964, Skinner escribió varios libros notables sobre la conducta humana que lo convirtieron en el psicólogo vivo más famoso de Estados Unidos. Aparte de *Más allá de la libertad y la dignidad* (1971), publicó *Sobre el conductismo* (1974), *Reflexiones sobre el conductismo y la sociedad* (1978) y *Upon Further Reflection* (1987a). Durante este periodo, también escribió una autobiografía en tres volúmenes, *Particulars of My Life* (1976a), *The Shaping of a Behaviorist* (1979) y *A Matter of Consequences* (1983).

El 18 de agosto de 1990, Skinner murió de leucemia. Una semana antes de su muerte, dio un discurso emotivo en un congreso de la American Psychological Association (APA) en el cual continuó defendiendo el conductismo radi-

cal. En este congreso, recibió una mención sin precedentes por su contribución a la psicología, galardón que no ha sido concedido a ninguna otra persona en la historia de la APA. Durante su trayectoria profesional, Skinner recibió otros premios y menciones, fue conferenciante en Harvard, ganó el Distinguished Scientific Award de la APA en 1958 y la President's Medal of Science.

Precursores del conductismo científico de Skinner

Durante siglos, los observadores de la conducta humana han sabido que las personas por lo general hacen cosas que tienen consecuencias agradables y evitan hacer las cosas que tienen consecuencias negativas. Sin embargo, el primer psicólogo que estudió de manera sistemática las consecuencias de la conducta fue Edward L. Thorndike, que fue también el primero que trabajó con animales (Thorndike, 1898, 1913) y más adelante con humanos (Thorndike, 1931). Thorndike observó que el aprendizaje tiene lugar en gran medida debido a los efectos que se producen después de una respuesta, y denominó a esta observación la **ley del efecto**. Tal y como fue concebida por Thorndike, la ley del efecto tenía dos partes. La primera afirmaba que, cuando una respuesta a un estímulo va seguida inmediatamente por una *satisfacción*, esta tiende a quedar "grabada"; la segunda, sostenía que, cuando una respuesta a un estímulo va seguida inmediatamente por una experiencia desagradable, esta tenderá a ser "erradicada". Más adelante, Thorndike corrigió la ley del efecto minimizando la importancia de las experiencias desagradables. Mientras los premios (satisfacciones) refuerzan la relación entre un estímulo y una respuesta, los castigos (experiencias desagradables) no suelen debilitar esta relación; es decir, castigar una conducta solo inhibe esa conducta, no la erradica. Skinner (1954) reconoció que la ley del efecto era crucial para el control de la conducta y consideró que su tarea era asegurarse de que los efectos se producen y que lo hacen en condiciones óptimas para el aprendizaje. También coincidía con Thorndike en que los efectos de los premios se pueden predecir más fácilmente que los efectos de los castigos en la formación de la conducta.

La obra de John B. Watson también ejerció una influencia, si cabe, más directa sobre Skinner (J. B. Watson, 1913, 1925; J. B. Watson y Rayner, 1920). Watson había estudiado a los animales y a los humanos y se convenció de que los conceptos de conciencia e introspección no deben desempeñar ningún papel en el estudio científico de la conducta humana. En *Psychology as Behaviorist Views it*, Watson (1913) argumentaba que la conducta humana, como la de los animales y las máquinas, se puede estudiar de manera objetiva. Se opuso no solo a la conciencia y la introspección, sino también a las nociones de instinto, sensación, percepción, motivación, estados mentales, mente e imaginación; para él, todos estos conceptos quedan fuera del alcance de la psicología científica. Además, Watson sostenía que el fin de la psicología es predecir y controlar la conducta y que la mejor manera de alcanzar este fin era limitar la psicología a un estudio objetivo de los hábitos generados por las conexiones estímulo-respuesta.

El conductismo científico

De las misma manera que Thorndike y Watson antes que él, Skinner insistió en que la conducta humana debía estudiarse científicamente. Su conductismo científico sostiene que la mejor manera de estudiar la conducta es sin hacer referencia a necesidades, instintos o motivos. Atribuir motivaciones a la conducta humana sería como atribuir voluntad a los fenómenos naturales. El viento no sopla porque quiere hacer girar las aspas de los molinos, las rocas no ruedan hacia abajo porque tienen sentido de la gravedad y las aves no emigran porque les guste el clima más suave de otras regiones. Los científicos pueden aceptar fácilmente la idea de que el comportamiento del viento, las rocas e incluso el de las aves se puede estudiar sin hacer referencia a un motivo interno, pero la mayoría de los teóricos de la personalidad suponen que las personas están motivadas por impulsos internos y que es fundamental conocerlos.

Skinner no estaba de acuerdo. ¿Por qué postular la existencia de una función mental interna hipotética? Las personas no comen porque tienen hambre. El hambre es una condición interna que no se puede observar de manera directa. Si los psicólogos quisieran aumentar la probabilidad de que una persona coma, deberían observar primero las variables relacionadas con el acto de comer. Si la privación de alimento aumenta la probabilidad de comer, pueden privar a una persona de alimento para predecir y controlar mejor la conducta posterior relacionada con el acto de comer. Tanto la privación como el acto de comer son hechos físicos observables y, por tanto, están dentro del campo de la ciencia. Los científicos que afirman que las personas comen porque tienen hambre están suponiendo la existencia de un estado mental superfluo e inobservable entre el hecho físico de la privación y el hecho físico de comer. Este supuesto nubla el asunto y relega gran parte de la psicología a la rama de la filosofía conocida como **cosmología**, que estudia la causalidad. Según Skinner (1953, 1987a) para ser científica, la psicología debe evitar los factores mentales internos y limitarse a hechos físicos observables.

Aunque Skinner afirmaba que los estados internos quedan fuera del objeto de estudio de la ciencia, no negó su existencia. El hambre, las emociones, los valores, la confianza en uno mismo, las tendencias agresivas, las creencias religiosas y el rencor existen, pero no sirven para explicar la conducta. Usarlos como explicaciones no solo es inútil, sino que además limita el avance del conductismo científico. Otras

ciencias han avanzado más porque abandonaron hace tiempo la práctica de atribuir motivos, necesidades o fuerza de voluntad a la conducta de los organismos vivos y los objetos inanimados. El conductismo científico de Skinner sigue este ejemplo (Skinner, 1945).

Filosofía de la ciencia

El conductismo científico ofrece una *interpretación* de la conducta, pero no una *explicación* de sus causas. La interpretación permite al científico formular una condición de aprendizaje compleja a partir de una más simple. Por ejemplo, Skinner empezó estudiando la conducta de animales y, a continuación, formuló condiciones para niños y después para adultos. Todas las ciencias, también la que trata sobre la conducta humana, parten de datos simples y desarrollan principios generales que permiten interpretar datos más complejos. Skinner (1978) utilizó los principios derivados de estudios de laboratorio para interpretar la conducta de los seres humanos, pero insistió en que esta interpretación no debía confundirse con una explicación de los motivos que llevan a las personas a comportarse de un modo concreto.

Características de la ciencia

Según Skinner (1953), la ciencia tiene tres características fundamentales: es acumulativa, concede mucha importancia a la observación empírica y es una búsqueda de orden y relaciones que siguen unas leyes.

La ciencia, a diferencia del arte, la filosofía y la literatura, avanza de manera acumulativa. Los conocimientos científicos de física y química que tienen los estudiantes de secundaria actuales son mucho más sofisticados que los que tenían los griegos más cultos de hace 2 500 años. No se puede decir lo mismo de las humanidades. Es evidente que la sabiduría y el ingenio de Platón, Miguel Ángel y Shakespeare no son inferiores a la sabiduría y el genio de cualquier filósofo, artista o escritor actuales. Sin embargo, el conocimiento acumulativo no se debe confundir con el progreso tecnológico. La ciencia es excepcional no por el aspecto tecnológico, sino por la actitud científica.

La segunda característica y la más crucial de la ciencia es que se trata de *una actitud* que da prioridad a la *observación empírica* por encima de todo. En palabras de Skinner (1953): "Es una predisposición a estudiar los hechos, en lugar de estudiar lo que alguien haya dicho sobre ellos" (p. 12). En este sentido, la actitud científica tiene tres componentes. Primero, *rechaza la autoridad*, incluso la de la propia ciencia. El hecho de que una persona respetada, como Einstein, afirme algo, no implica automáticamente que su afirmación sea cierta: debe superar la prueba de la observación empírica. Recordemos la afirmación de Aristóteles de que los cuerpos que tienen masas diferentes caen a velocidades distintas. Esta afirmación se dio por válida durante cerca de 1 000 años sencillamente porque la había formulado Aristóteles. Galileo, sin embargo, la comprobó científicamente y descubrió que no era cierta. Segundo, la ciencia *requiere honestidad intelectual* y exige a los científicos que acepten hechos, aun cuando estos hechos se opongan a sus deseos. Esta actitud no significa que los científicos sean intrínsecamente más honestos que otras personas. De hecho, no lo son. Existen ejemplos de científicos que han inventado datos y han alterado los resultados. Sin embargo, como disciplina, la ciencia valora mucho la honestidad intelectual por la sencilla razón de que, antes o después, se descubrirá la respuesta correcta. Los científicos no tienen otra opción que publicar los resultados obtenidos, aunque contradigan sus expectativas o hipótesis porque, si no lo hacen, alguien lo hará por ellos y los nuevos resultados demostrarán que los científicos que alteraron los datos estaban equivocados. "Cuando no es tan fácil establecer qué es lo correcto y lo incorrecto, no hay tanta presión" (Skinner, 1953, p. 13). Por último, la ciencia *pospone sus conclusiones* hasta que estén plenamente comprobadas. Nada es más dañino para la reputación de un científico que precipitarse a publicar resultados que no han sido verificados adecuadamente. Si los resultados de un científico no superan la prueba de repetición del experimento, este científico será tachado por lo menos de imprudente, cuando no de deshonesto. Un cierto escepticismo y una predisposición a aplazar las conclusiones son, por tanto, fundamentales para un científico.

Una tercera característica de la ciencia es *la búsqueda de orden y de relaciones lícitas*. Toda ciencia parte de la observación de hechos aislados para después tratar de inferir principios y leyes generales de esos hechos. En pocas palabras, el método científico consiste en predicción, control y descripción. Un científico hace observaciones guiado por supuestos teóricos, formula hipótesis (hace predicciones), las pone a prueba mediante experimentos controlados, describe con honestidad y exactitud los resultados y, por último, modifica la teoría para que concuerde con los resultados empíricos reales. Ya hemos hablado de esta relación circular entre la teoría y la investigación en el capítulo 1.

Skinner (1953) afirmaba que en el conductismo científico son posibles la predicción, el control y la descripción porque el comportamiento es determinado y sigue unas leyes. La conducta humana, como la de las entidades físicas y biológicas, no es caprichosa ni surge de la voluntad. Está determinada por ciertas variables identificables y sigue unos principios inequívocos que potencialmente se pueden conocer. La conducta, que parece ser caprichosa o individual, sencillamente escapa a la capacidad actual de predicción o control de los científicos pero, en teoría, es posible descubrir las condiciones en las que se produce, lo cual permite su predicción, control y descripción. Skinner dedicó gran parte de su tiempo a intentar descubrir estas condiciones, usando un procedimiento que él denominó condicionamiento operante.

Condicionamiento

Skinner (1953) reconoció dos tipos de condicionamiento: el clásico y el operante. Con el condicionamiento clásico (que Skinner llamó condicionamiento de respuesta), se provoca una respuesta en el organismo mediante un estímulo específico e identificable. Con el condicionamiento operante (también llamado condicionamiento skinneriano), se hace más probable que una conducta se repita cuando recibe un refuerzo inmediato.

Una diferencia entre el condicionamiento clásico y el operante es que, con el primero, se *provoca* una conducta en el organismo, mientras que, con el segundo, la conducta es *emitida*. Una respuesta provocada se "saca" de un organismo, mientras que una respuesta emitida simplemente se produce. Dado que las respuestas no existen dentro del organismo y que, por tanto, no se pueden extraer de él, Skinner prefería el término "emitidas". Las respuestas emitidas no existen previamente dentro del organismo, simplemente se producen debido al historial de refuerzos de ese organismo o a la evolución de la especie.

Condicionamiento clásico

En el **condicionamiento clásico**, un estímulo neutro (condicionado) precede inmediatamente a un estímulo no condicionado un cierto número de veces, hasta que provoca una respuesta que, anteriormente, no estaba condicionada ahora llamada respuesta condicionada. Los ejemplos más simples son los actos reflejos. La proyección de luz sobre el ojo provoca la contracción de la pupila, poner comida sobre la lengua provoca salivación y colocar pimienta en los orificios nasales provoca el reflejo del estornudo. Con los actos reflejos, las respuestas son no aprendidas, involuntarias y comunes no solo en una misma especie, sino también en especies diferentes. El condicionamiento clásico, sin embargo, no se limita a los actos reflejos. También puede explicar procesos de aprendizaje humano complejos como las fobias, los miedos y las ansiedades.

Uno de los primeros ejemplos de condicionamiento clásico con humanos fue descrito por John Watson y Rosalie Rayner en 1920 y en él participó un niño, Albert B, a quien generalmente se referían como el pequeño Albert. Él era un niño normal y sano que a los nueve meses no parecía tener miedo de objetos como una rata blanca, un conejo, un perro, un mono con una máscara, etc. Cuando Albert tenía once meses, los investigadores le mostraron una rata blanca. Cuando Albert fue a tocarla, uno de los investigadores dio un golpe con una barra detrás de la cabeza de Albert. El niño se asustó, pero no lloró. Cuando tocó la rata con la otra mano, el investigador volvió a dar un golpe con la barra. De nuevo Albert se asustó y empezó a gimotear. Una semana más tarde, Watson y Rayner repitieron el procedimiento varias veces y, finalmente, le mostraron la rata sin el ruido estridente y repentino. Para entonces, Albert había aprendido a temer a la rata y se alejaba de ella rápidamente gateando. Pocos días después, los investigadores le mostraron unos cubos. El niño no se asustó. A continuación, le mostraron la rata y Albert se asustó. Acto seguido, le mostraron de nuevo los cubos y el niño tampoco se asustó. A continuación, le mostraron un conejo, entonces Albert empezó a llorar y rápidamente se alejó del conejo gateando. Después, Watson y Rayner le mostraron los cubos de nuevo, luego un perro, una vez más los cubos, luego una chaqueta de piel y luego un paquete de lana. Todos los objetos, excepto los cubos, provocaron algo de miedo en Albert. Por último, Watson se puso una máscara de Papá Noel, ante la cual Albert reaccionó asustado. Este experimento, que no llegó a finalizarse porque la madre de Albert intervino, demostraba como mínimo cuatro cosas. Primero, los niños apenas tienen miedo innato a los animales; segundo, los niños pueden aprender a tener miedo de un animal, si este aparece asociado a un estímulo desagradable; tercero, los niños pueden *discriminar* entre una rata blanca peluda y un cubo de madera duro, de modo que el miedo a la rata no se generaliza en forma de miedo a un cubo; y cuarto, el miedo a una rata blanca peluda se puede *generalizar* a otros animales y a otros objetos blancos y peludos.

La clave de este experimento de condicionamiento clásico era la asociación de un estímulo condicionado (la rata blanca) con un estímulo no condicionado (miedo de un ruido estridente y repentino) hasta que la presencia del estímulo condicionado (la rata blanca) era suficiente para provocar el estímulo no condicionado (miedo).

Condicionamiento operante

Aunque el condicionamiento clásico explica parte del aprendizaje humano, Skinner afirmaba que la mayoría de la conducta humana se aprende mediante el **condicionamiento operante**. La clave del condicionamiento operante es el refuerzo inmediato de una respuesta. El organismo hace algo primero y, a continuación, recibe un refuerzo del entorno. El refuerzo, a su vez, aumenta la probabilidad de que se vuelva a producir la misma conducta. Este condicionamiento se llama condicionamiento operante porque el organismo actúa sobre el entorno para producir un efecto concreto. El condicionamiento operante modifica la frecuencia de una respuesta o la probabilidad de que esta se produzca. El refuerzo no provoca la conducta, pero aumenta la probabilidad de que se repita.

Moldeamiento

En casi todos los casos de condicionamiento operante la conducta deseada es demasiado compleja como para ser emitida sin estar determinada previamente por el entorno. El **moldeamiento** es un procedimiento en el que el investigador o el entorno empiezan premiando aproximaciones poco pre-

cisas a la conducta, después premian aproximaciones más cercanas y, por último, la conducta deseada. Mediante este proceso de refuerzo de **aproximaciones sucesivas**, el investigador o el entorno determinan gradualmente el conjunto final de conductas (Skinner, 1953).

Un ejemplo de moldeamiento sería enseñar a vestirse a un niño con una deficiencia mental grave. La conducta que se quiere lograr es que el niño se ponga todas las prendas de ropa solo. Si el padre aplaza el refuerzo hasta que se produzca la conducta deseada, el niño nunca concluirá con éxito la tarea. Para enseñar al niño, el padre debe descomponer el acto complejo de vestirse en segmentos más simples. Primero, el padre da al niño un premio, digamos, una golosina, cada vez que el niño se aproxima al acto de colocar el brazo izquierdo cerca del interior de la manga izquierda de la camisa. Una vez que esta conducta está lo bastante reforzada, el padre aplaza el premio hasta que el niño pone la mano en la manga adecuada. Entonces el padre premia al niño solo por meter el brazo izquierdo entero dentro de la manga y, así sucesivamente, con la manga derecha, los botones, los pantalones, los calcetines y los zapatos. Cuando el niño haya aprendido a vestirse completamente, no es necesario seguir reforzando la conducta. Para entonces, probablemente la capacidad de vestirse ya será un premio en sí misma. Al parecer, el niño puede lograr la conducta objetivo si el padre descompone el acto complejo en partes y refuerza las aproximaciones sucesivas de cada respuesta.

En este ejemplo, como en todos los casos de condicionamiento operante, están presentes tres condiciones: el *antecedente* (A), la *conducta* (B) y la *consecuencia* (C). El antecedente (A) hace referencia al entorno o escenario en el cual tiene lugar la conducta. En nuestro ejemplo, este entorno sería la casa o cualquier otro lugar donde el niño pudiera vestirse. La segunda condición esencial en este ejemplo es el acto de vestirse solo (B) del niño. Esta respuesta debe estar presente en el repertorio del niño y no debe interferir con conductas opuestas, como distracciones de sus hermanos o de la televisión. La consecuencia es el premio (C), es decir, la golosina.

Incluso la conducta compleja, como aprender a manejar una computadora, se adquiere a través del moldeamiento y la aproximación sucesiva.

Si el refuerzo aumenta la probabilidad de que se repita una respuesta concreta, ¿cómo se puede transformar la conducta, pasando de una relativamente simple a otra compleja? En otras palabras, ¿por qué el organismo no repite sencillamente la primera respuesta reforzada? ¿Por qué emite nuevas respuestas que nunca han sido reforzadas pero que lo acercan poco a poco a la conducta deseada? La respuesta es que la conducta no es discontinua, sino continua; es decir, el organismo suele ir un poco más allá de la respuesta anteriormente reforzada. Si la conducta fuera discontinua, el condicionamiento no podría producirse, porque el organismo se bloquearía y emitiría solo respuestas que habrían sido reforzadas previamente. Como la conducta es continua, el organismo va un poco más allá de la respuesta reforzada previamente y este pequeño avance se puede considerar el nuevo parámetro mínimo para el refuerzo (el organismo también retrocede un poco o se desplaza lateralmente, pero solo se refuerzan los avances hacia el objetivo deseado). Skinner (1953) comparó el moldeamiento de la conducta con un escultor que modela una estatua a partir de un gran trozo de arcilla. En ambos casos, el producto final parece ser diferente de la forma original, pero el historial de la transformación revela una conducta continua en lugar de una serie de etapas discretas.

La conducta operante siempre se produce en un entorno y este desempeña un papel selectivo en el moldeamiento y la continuación de la conducta. Cada uno de nosotros tiene un historial de refuerzos en respuesta a ciertos elementos específicos de nuestro entorno. Este historial de refuerzo diferencial da lugar a la **discriminación operante**. Skinner afirmó que la discriminación no es una capacidad que poseemos, sino una consecuencia de nuestro historial de refuerzos. No nos sentamos a la mesa porque detectamos que la comida está lista, nos sentamos porque en la mayoría de los casos nuestras experiencias previas con respuestas similares han sido reforzadas. Esta distinción puede parecer un poco rebuscada, pero Skinner pensaba que tenía implicaciones teóricas y prácticas importantes. Para los partidarios de la primera explicación, la discriminación es una función cognitiva que existe dentro de la persona. Para Skinner, en cambio, esta conducta surge de las diferencias del entorno y el historial de refuerzo del individuo. La primera explicación va más allá del alcance de la observación empírica, la segunda se puede estudiar científicamente.

Una respuesta a un entorno similar en ausencia de un refuerzo previo se denomina **generalización del estímulo**. Un ejemplo de generalización del estímulo sería una estudiante universitaria que compra una entrada para un concierto de rock de un grupo que nunca ha visto ni oído, pero del que ha oído decir que se parece a su grupo de rock favorito.

Técnicamente, las personas no generalizan de una situación a otra, sino que reaccionan ante una situación nueva del mismo modo en que reaccionaron ante una situación anterior porque las dos situaciones tienen elementos idénticos, es decir, comprar una entrada para un concierto de rock contiene elementos idénticos a comprar una entrada para un concierto de rock diferente. Skinner (1953) lo expresó de esta manera: "El refuerzo de una respuesta aumenta la probabilidad de que se produzcan todas las respuestas que contienen los mismos elementos" (p. 94).

Refuerzo

Según Skinner (1987a), el refuerzo tiene dos efectos: *fortalece la conducta* y *premia a la persona*. El refuerzo y el premio, por tanto, no son sinónimos. No todas las conductas que son reforzadas son gratificantes o agradables para la persona. Por ejemplo, las personas reciben un refuerzo para trabajar, pero muchas encuentran su trabajo aburrido, poco interesante e ingrato. Los refuerzos existen en el entorno y no son una mera percepción de la persona. La comida no es un refuerzo porque tiene buen sabor, sino que es sabrosa porque actúa como refuerzo (Skinner, 1971).

Toda conducta que aumenta la probabilidad de supervivencia de la especie o del individuo tiende a ser reforzada. El alimento, el sexo y el cuidado de los padres son necesarios para la supervivencia de la especie y toda conducta que lleva a estas condiciones recibe un refuerzo. El dolor, la enfermedad y el clima extremo dificultan la supervivencia y toda conducta que tienda a reducir o evitar estas condiciones será reforzada. Se puede distinguir, por tanto, entre refuerzos que producen condiciones ambientales beneficiosas y refuerzos que reducen o evitan condiciones desfavorables. Los primeros se llaman *refuerzos positivos* y los segundos *refuerzos negativos*.

Refuerzo positivo Todo estímulo que, al incorporarse a una situación, aumenta la probabilidad de que se produzca una conducta concreta se llama **refuerzo positivo** (Skinner, 1953). El alimento, el agua, el sexo, el dinero, la aprobación social y el bienestar físico suelen ser ejemplos de refuerzos positivos. Cuando dependen de la conducta, cada uno de ellos tiene capacidad para aumentar la frecuencia de una respuesta. Por ejemplo, si sale agua limpia cada vez que una persona abre el grifo de la cocina, esta conducta se refuerza porque incorpora un estímulo ambiental beneficioso. Gran parte de la conducta humana y animal se adquiere mediante refuerzo positivo. Controlando las condiciones, Skinner pudo enseñar diversas tareas relativamente complejas a animales.

Con los humanos, en cambio, el refuerzo a menudo es desordenado y, por tanto, el aprendizaje es ineficaz. Otro problema del condicionamiento de los humanos es determinar qué consecuencias actúan como refuerzo y qué consecuencias no actúan como refuerzo. Según la historia personal, los azotes y regañinas podrían actuar como refuerzo, y los besos y halagos podrían ser un castigo.

Refuerzo negativo La eliminación de un estímulo desagradable de una situación también aumenta la probabilidad de que se produzca la conducta precedente. Esta eliminación produce un **refuerzo negativo** (Skinner, 1953). La reducción de sonidos fuertes, sobresaltos y el dolor provocado por el hambre serían reforzadores negativos porque refuerzan la conducta inmediatamente previa a ellos. El refuerzo negativo se diferencia del refuerzo positivo en que requiere la eliminación de una condición desagradable, mientras que el refuerzo positivo conlleva la presentación de un estímulo beneficioso. En cambio, sus efectos son idénticos: ambos refuerzan una conducta. Algunas personas comen porque les gusta una comida concreta, otras comen para reducir el dolor que les produce el hambre. Para el primer grupo de personas, la comida es un refuerzo positivo, para el segundo, la supresión del hambre es un refuerzo negativo. En ambos ejemplos, la conducta de comer se refuerza porque las consecuencias son gratificantes.

Existe un número prácticamente ilimitado de estímulos desagradables cuya supresión puede tener un efecto de refuerzo negativo. La ansiedad, por ejemplo, suele ser un estímulo desagradable y toda conducta que la reduce actúa como refuerzo. Estas conductas podrían ser reprimir recuerdos molestos, pedir excusas por una conducta inadecuada, fumar, beber y muchas otras conductas concebidas de forma intencionada o involuntaria para reducir las molestias de la ansiedad.

Castigo

El refuerzo negativo no se debe confundir con el castigo. Los refuerzos negativos suprimen, reducen o eluden estímulos desagradables, mientras que el **castigo** es la presentación de un estímulo molesto, como una descarga eléctrica, o la supresión de un estímulo positivo, como desconectar el teléfono a un adolescente. Un refuerzo negativo refuerza una respuesta, un castigo no. Aunque el castigo no refuerza una respuesta, tampoco tiene por qué debilitarla. Skinner (1953) estaba de acuerdo con Thorndike en que los efectos de un castigo son menos previsibles que los de un premio.

Efectos del castigo La conducta humana y animal se puede controlar mejor con refuerzos positivos y negativos que con castigos. Los efectos del castigo no son los contrarios de los efectos del refuerzo. Cuando se controlan estrictamente las contingencias de refuerzo, la conducta se puede determinar y predecir de manera exacta. Con el castigo, sin embargo, tal precisión no es posible. La causa de esta discrepancia es sencilla. El castigo, por lo general, se impone para impedir que las personas actúen de una manera determinada. Si resulta eficaz, las personas dejan de actuar de esa manera,

pero la necesidad de actuar no desaparece. Sus actos no se pueden predecir con exactitud porque el castigo no les indica lo que deben hacer, solo reprime la tendencia a actuar de una manera no deseada. Por consiguiente, un efecto del castigo es *reprimir una conducta*. Por ejemplo, si un niño molesta a su hermana menor, sus padres pueden obligarlo a que deje de hacerlo dándole un azote, pero lamentablemente este castigo no mejorará la actitud hacia su hermana, solo la reprimirá temporalmente o en presencia de los padres.

Otro efecto del castigo es el *condicionamiento de un sentimiento negativo* por la asociación de un estímulo desagradable intenso con la conducta que está siendo castigada. En el ejemplo anterior, si el dolor del azote es lo bastante fuerte, instigará una respuesta (gritar, retraerse, atacar) que es incompatible con la conducta de molestar a un hermano menor. En el futuro, cuando el niño piense en molestar a su hermana menor, este pensamiento podría provocar una respuesta condicionada clásica, como miedo, ansiedad, culpa o vergüenza. Esta emoción negativa sirve para impedir que se repita la conducta no deseada, pero no le ofrece una instrucción positiva al niño.

Una tercera consecuencia del castigo es la *propagación de sus efectos*. Todo estímulo asociado con el castigo podría reprimirse o evitarse. En nuestro ejemplo, el niño puede aprender a evitar a su hermana menor, a mantenerse alejado de los padres o a tener sentimientos negativos hacia el azote o el lugar donde se produjo. La consecuencia de ello es que el niño desarrolla una conducta inadaptativa con su familia. Sin embargo, esta conducta cumple el objetivo de evitar un castigo futuro. Skinner reconoció que los *mecanismos de defensa* freudianos clásicos son medios eficaces para evitar el dolor y la ansiedad derivada. La persona castigada puede fantasear, proyectar sentimientos sobre los demás, racionalizar conductas agresivas, o desplazarlas hacia otras personas o animales.

Comparación entre castigo y refuerzo El castigo tiene varias características en común con el refuerzo. Igual que hay dos tipos de refuerzos (positivo y negativo), también hay dos tipos de castigo. El primero requiere la presentación de un estímulo desagradable, el segundo conlleva la supresión de un refuerzo positivo. Un ejemplo del primero sería el dolor que sentimos al caer cuando caminamos demasiado rápido sobre una acera cubierta de hielo. Un ejemplo del segundo es la imposición de una multa a un motorista por conducir demasiado deprisa. El primer ejemplo (la caída) se debe a un hecho natural, el segundo (imposición de una multa) se debe a la intervención humana. Estos dos tipos de castigo revelan una segunda característica común al castigo y al refuerzo: ambos pueden deberse a causas naturales o a una imposición humana. Por último, tanto el castigo como el refuerzo son medios para controlar la conducta, ya sea voluntariamente o por casualidad. Obviamente, Skinner prefería el control voluntario, y en su libro *Walden II* (Skinner, 1948) presentaba muchas de sus ideas sobre el control de la conducta humana.

Refuerzos condicionados y generalizados

El alimento es un refuerzo para los humanos y los animales porque suprime una situación de privación. Pero, ¿cómo puede actuar como refuerzo el dinero, que no tiene capacidad para suprimir directamente una situación de privación? La respuesta es que el dinero es un **refuerzo condicionado**. Los refuerzos condicionados (a veces llamados refuerzos secundarios) son estímulos del entorno que no tienen poder de satisfacción por su propia naturaleza, pero llegan a tenerlo porque se asocian con refuerzos no aprendidos o primarios como el alimento, el agua, el sexo o el bienestar físico. El dinero es un refuerzo condicionado porque se puede intercambiar por una gran variedad de refuerzos primarios. Además, es un **refuerzo generalizado** porque se asocia con más de un refuerzo primario.

Skinner (1953) identificó cinco refuerzos generalizados importantes para la conducta humana: atención, aprobación, afecto, sumisión de los demás y dinero. Cada uno de ellos se puede usar como refuerzo en diversas situaciones. La atención, por ejemplo, es un refuerzo condicionado generalizado porque se asocia con refuerzos primarios como el alimento y el contacto físico. Cuando damos de comer o cogemos en brazos a los niños, también les estamos dando atención. Cuando el alimento y la atención se presentan juntos en varias ocasiones seguidas, la atención se convierte en un refuerzo por el proceso de condicionamiento de respuesta (clásico). Los niños, y también los adultos, se esforzarán por conseguir atención sin esperar recibir alimento o contacto físico. De forma similar, la aprobación, el afecto, la sumisión de los demás y el dinero adquiere un valor de refuerzo generalizado. La conducta se puede determinar y las respuestas se pueden aprender con refuerzos condicionados generalizados como único refuerzo.

Programas de reforzamiento

Toda conducta que va seguida inmediatamente por la presentación de un refuerzo positivo o la supresión de un estímulo desagradable tiende a producirse con más frecuencia en ocasiones posteriores. La frecuencia de esa conducta, sin embargo, depende de las condiciones bajo las cuales tuvo lugar el aprendizaje y más concretamente, de los diversos programas de reforzamiento (Ferster y Skinner, 1957).

El refuerzo puede presentarse en un programa continuo o intermitente. Con el **programa continuo**, el organismo recibe un refuerzo para cada respuesta. Este tipo de programa aumenta la frecuencia de una respuesta, pero representa un uso ineficaz del refuerzo. Skinner prefería los **programas intermitentes**, no solo porque hacen un uso más eficaz del refuerzo, sino también porque producen respuestas más resistentes. Llama la atención que Skinner empezara a usar programas intermitentes porque se le estaba acabando el alimento de las palomas (Wiener, 1996). Los programas intermitentes se basan en la conducta del organismo o en el tiem-

po transcurrido; se pueden presentar a un ritmo fijo o variable, según un plan aleatorio. Ferster y Skinner (1957) identificaron diversos programas de refuerzo, pero los cuatro programas de presentación intermitente son: *razón fija*, *razón variable*, *intervalos fijos* e *intervalos variables*.

Programas de razón fija Con un programa de razón fija el organismo recibe un refuerzo intermitente según el número de respuestas que produzca. La razón hace referencia a la proporción respuestas/refuerzos. Un investigador puede decidir premiar a una paloma con una bolita de cereal por cada cinco picotazos que dé en un disco. La paloma estará condicionada a un razón fija de cinco a uno, es decir, RF 5.

Casi todas las frecuencias de refuerzo empiezan con un programa continuo, pero el investigador puede pasar de un refuerzo continuo a un refuerzo intermitente. Los programas de razón fija muy elevado, como 200 a uno, deben partir de una razón de respuestas baja y pasar gradualmente a una razón superior. Una paloma puede estar condicionada para trabajar de manera prolongada y con rapidez a cambio de una bolita de alimento, siempre que haya sido reforzada previamente a razones inferiores.

Técnicamente, casi ninguna escala salarial para humanos se rige por una razón fija o alguna otra razón porque los trabajadores, por lo general, no parten de un programa continuo de refuerzo inmediato. Una aproximación a un programa de razón fija sería el caso de un albañil que recibe una cantidad de dinero determinada por cada ladrillo que coloca.

Programas de presentación de razón variable Con una razón fija, el organismo recibe un refuerzo después de cada *n* respuestas. Con un **programa de razón variable**, recibe un refuerzo después de *una media* de *n* respuestas. De nuevo, el aprendizaje debe comenzar con un refuerzo continuo, seguir con un número de respuestas bajo y luego pasar a una razón de respuesta superior. Una paloma que recibe un refuerzo por una media de cada tres respuestas puede pasar a un programa de RV 6, luego RV 10, etc.; pero la media de respuestas se debe aumentar de manera gradual para evitar la *extinción* de estas. Cuando se alcanza una media alta, como RV 500, las respuestas se hacen muy resistentes a la extinción (véase también el siguiente apartado sobre extinción).

Dado que las máquinas tragamonedas dan dinero según un programa de razón variable, algunas personas se convierten en jugadoras compulsivas.

Para los humanos, un ejemplo de razón variable sería jugar en una máquina tragamonedas. La máquina está configurada para soltar monedas a una razón determinada, pero esta razón debe ser flexible o variable para evitar que los jugadores puedan prever en qué momento exacto caerán las monedas.

Programas de intervalos fijos Con el **programa de intervalos fijos**, el organismo recibe un refuerzo después de la primera respuesta en un lapso de tiempo determinado. Por ejemplo, IF 5 indica que el organismo es reforzado por la primera respuesta que produzca cada cinco minutos. El trabajo remunerado mediante un salario o paga se aproxima a un programa de intervalos fijos. El pago tiene lugar cada semana, cada dos semanas o cada mes, pero este programa de pago no es estrictamente de intervalos fijos. Aunque las palomas suelen mostrar un mayor esfuerzo hacia el final del intervalo, la mayoría de los trabajadores distribuyen sus esfuerzos de manera prácticamente uniforme, en lugar de pasarse la mayor parte del tiempo sin hacer nada y trabajar mucho al final del periodo. Esta situación se debe, en parte, a la presencia de factores como supervisores, amenazas de despido, promesas de promoción o refuerzos generados por el propio trabajador.

Programas de intervalos variables En un programa de intervalos variables el organismo recibe un refuerzo después de lapsos de tiempo aleatorios o variables. Por ejemplo, VI 5 significa que el organismo recibe un refuerzo después de intervalos de duración aleatoria cuya duración media es de cinco minutos. Este programa genera más respuestas por intervalo que los programas de intervalos fijos. Para los humanos, el refuerzo lo suele generar el esfuerzo del individuo, más que el paso del tiempo. Por este motivo, los programas de razón son más comunes que los programas de intervalos, y los programas de intervalos variables son, probablemente, los menos comunes de todos.

Extinción

Una vez aprendidas, las respuestas pueden desaparecer debido a cuatro causas. Primero, se pueden olvidar con el paso del tiempo. Segundo, se pueden perder debido a la interferencia de un aprendizaje previo o posterior. Tercero, pueden

desaparecer debido a un castigo. Y la cuarta causa de la pérdida del aprendizaje es la **extinción**, que se define como la tendencia de una respuesta adquirida previamente a hacerse cada vez más débil debido a la ausencia de refuerzo.

La **extinción operante** se produce cuando un investigador aplaza de manera sistemática el refuerzo de una respuesta aprendida previamente hasta que la probabilidad de esa respuesta se reduce a cero. La rapidez con que se produce la extinción operante depende, en gran medida, del programa de refuerzo con el que se produjo el aprendizaje.

Comparada con las respuestas adquiridas en un programa de refuerzo continuo, la conducta aprendida mediante un programa intermitente es mucho más resistente a la extinción. Con programas intermitentes Skinner (1953) observó nada menos que 10 000 respuestas no reforzadas. Esta conducta parece perpetuarse a sí misma y es prácticamente indistinguible de la conducta funcionalmente autónoma, concepto sugerido por Gordon Allport y estudiado en el capítulo 12. En general, cuanto mayor es el número de respuestas por refuerzo, menor es la velocidad de extinción y, cuando menor es el número de respuestas que un organismo debe producir o cuanto mayor es el tiempo que transcurre entre refuerzos, más rápida será la extinción. Esta conclusión sugiere que los halagos y otros refuerzos deberían usarse con moderación en niños en edad de aprendizaje.

La extinción raras veces se aplica de manera sistemática a la conducta humana fuera de las terapias o las técnicas de modificación de la conducta. Casi todos vivimos en entornos relativamente imprevisibles donde el aplazamiento metódico del refuerzo es prácticamente inexistente. Por tanto, muchas de nuestras conductas se mantienen durante un largo periodo porque son reforzadas de manera intermitente, aunque la naturaleza de ese refuerzo puede ser de difícil comprensión para nosotros.

El organismo humano

Hasta ahora, nuestro análisis de la teoría de Skinner ha tratado principalmente sobre la tecnología de la conducta, una tecnología basada exclusivamente en el estudio de animales. La pregunta es, ¿los principios de la conducta obtenidos del estudio de ratas y palomas se aplican al organismo humano? Según Skinner (1974, 1987a), los conocimientos de la conducta de animales de laboratorio se pueden generalizar al comportamiento humano, igual que la física se puede usar para interpretar lo que se observa en el espacio exterior, e igual que un conocimiento de los principios básicos de la genética puede ayudar a interpretar conceptos evolutivos complejos.

Skinner (1953, 1990a) estaba de acuerdo con John Watson (1913) en que la psicología debe limitarse al estudio científico de fenómenos observables, en concreto, la conducta. La ciencia debe partir de lo simple para llegar a lo complejo. Esta secuencia podría empezar por la conducta de animales, seguir con la conducta de individuos psicóticos, niños con deficiencias mentales, niños sin deficiencias y, por último, llegar a la conducta compleja de los adultos. Por ello, Skinner (1974, 1987a) no se disculpó por haber empezado estudiando la conducta de animales.

Según Skinner (1987a), la conducta humana (y la personalidad humana) está determinada por tres fuerzas: (1) la selección natural, (2) las costumbres culturales y (3) el historial de refuerzo del individuo, que acabamos de estudiar. En última instancia, sin embargo, "todo se reduce a una cuestión de selección natural, puesto que el condicionamiento operante surge de un proceso de desarrollo, del cual las costumbres culturales son aplicaciones concretas" (p. 55).

Selección natural

La personalidad humana es el resultado de una larga historia evolutiva. Como individuos, nuestra conducta está determinada por la composición genética y, en especial, por nuestro historial de refuerzo personal. Como especie, sin embargo, estamos sometidos a las contingencias de la supervivencia. La selección natural desempeña un papel importante en la personalidad humana (Skinner, 1974, 1987a, 1990a).

La conducta individual que tiene un efecto de refuerzo tiende a repetirse, la conducta que no tiene este efecto tiende a desaparecer. De manera similar, las conductas que, a lo largo de la historia, resultaron beneficiosas para la especie tienden a mantenerse, mientras que las que tuvieron un efecto de refuerzo solo para un individuo tienden a extinguirse. Por ejemplo, la selección natural ha favorecido a los individuos cuyas pupilas se dilataban y se contraían con los cambios de luz. Su capacidad superior para ver tanto a la luz del día como por la noche les permitió evitar peligros que amenazaran su vida y sobrevivir hasta la edad de apareamiento. De manera similar, los niños cuyas cabezas giraban en reacción a un suave golpe en la mejilla eran capaces de mamar, aumentando así sus posibilidades de supervivencia y la probabilidad de que esta característica pasara a su descendencia. Estos son solo dos ejemplos de los numerosos reflejos que caracterizan a los humanos actualmente. Algunas, como el reflejo pupilar, siguen teniendo una función de supervivencia, mientras que otros, como el reflejo de buscar alimento, sirven solo para aumentar el bienestar.

Las contingencias de refuerzo y las contingencias de supervivencia se influyen mutuamente y algunas conductas que tienen un efecto de refuerzo para un individuo también contribuyen a la supervivencia de la especie. Por ejemplo, la conducta sexual suele tener un efecto de refuerzo para el individuo, pero también tiene una función de selección natural porque los individuos que siguen sus impulsos sexuales también son los que tienen más probabilidad de producir descendencia que pueda mostrar pautas de conducta similares.

No todo lo que queda de la selección natural mantiene su función de supervivencia. En la historia primitiva de los

humanos, comer en exceso era una forma de adaptación porque permitía a los individuos sobrevivir en periodos de escasez de alimentos. Actualmente, en las sociedades donde siempre hay alimento disponible, la obesidad se ha convertido en un problema de salud y la ingesta excesiva ha perdido su función de supervivencia.

Aunque la selección natural contribuyó a determinar parte de la conducta humana, probablemente solo puede explicar un número reducido de actos humanos. Según Skinner (1989a), las contingencias de refuerzo, sobre todo las que han determinado la cultura humana, explican casi toda la conducta humana.

> Podemos rastrear el origen de una pequeña parte de la conducta humana [...] en la selección natural y la evolución de la especie, pero el origen de la mayor parte de esta conducta se encuentra en las contingencias de refuerzo, sobre todo en las complejas contingencias sociales que llamamos culturas. Solo teniendo en cuenta estas historias podremos explicar por qué las personas se comportan de una manera o de otra (p. 18).

Evolución cultural

En los últimos años de su vida, Skinner (1987a, 1989a) estudió con más detalle la importancia de la cultura en la formación de la personalidad humana. La selección explica las costumbres culturales que se han perpetuado, igual que desempeña un papel clave en la historia evolutiva de los humanos y también en las contingencias de refuerzo. "Las personas no observan costumbres concretas para que el grupo tenga más probabilidades de sobrevivir, las observan porque los grupos que indujeron a sus miembros a hacerlo sobrevivieron y las transmitieron" (Skinner, 1987a, p. 57). En otras palabras, los humanos no toman la decisión conjunta de hacer aquello que es mejor para la sociedad, sino que las sociedades cuyos miembros actúan de manera cooperativa tienen más probabilidades de sobrevivir.

Las costumbres culturales, como la fabricación de herramientas y la conducta verbal, empezaron cuando un individuo obtuvo un refuerzo tras usar una herramienta o emitir un sonido particular. Finalmente, evolucionaron las costumbres culturales que tenían un efecto de refuerzo para todo el grupo, aunque no necesariamente para el individuo. Tanto la fabricación de herramientas como la conducta verbal tienen una función de supervivencia para un grupo, pero actualmente pocas personas fabrican herramientas y menos aun inventan idiomas nuevos.

Como sucede con la selección natural, no todo lo que ha quedado de cultura conserva su función de supervivencia. Por ejemplo, la división del trabajo posterior a la Revolución Industrial ha ayudado a la sociedad a producir más bienes, pero ha traído consigo un tipo de trabajo que no tiene un efecto de refuerzo directo. Otro ejemplo es la guerra, que en el mundo preindustrializado beneficiaba a ciertas sociedades, pero que ahora se ha convertido en una amenaza para la humanidad.

Estados internos

Aunque rechazaba explicaciones de la conducta basadas en constructos hipotéticos no observables, Skinner (1989b) no negó la existencia de estados internos, como los sentimientos de amor, ansiedad o miedo. Los estados internos se pueden estudiar igual que cualquier otra conducta, pero obviamente su observación es limitada. En un mensaje personal emitido el 13 de junio de 1983, Skinner escribió: "Creo que es posible hablar de sucesos íntimos y, en concreto, establecer los límites dentro de los cuales podemos hacerlo con exactitud. Creo que esto nos acerca a los llamados hechos no observables". ¿Cuál es, entonces, el papel de los estados internos como la autoconciencia, los impulsos, las emociones y los propósitos?

Autoconciencia

Skinner (1974) afirmaba que los humanos no solo tienen conciencia, sino que además son conscientes de ella; son conscientes no solo de su entorno, sino también de sí mismos como parte de su entorno; no observan solo los estímulos externos, sino que son también conscientes de sí mismos observando esos estímulos.

La conducta es una función del entorno y parte de ese entorno está en nuestro interior. Esta porción de universo es específica de cada uno de nosotros y, por tanto, íntima. Cada persona es subjetivamente consciente de sus propios pensamientos, sentimientos, recuerdos e intenciones. La autoconciencia y los sucesos íntimos se pueden ilustrar con el siguiente ejemplo. Un trabajador le dice a un amigo: "Hoy estaba tan frustrado que casi dejo mi trabajo". ¿Qué se puede pensar de una afirmación como esta? Primero, el comentario en sí mismo es conducta verbal y, como tal, se puede estudiar igual que otras conductas. Segundo, la afirmación de que estaba al borde de dejar su trabajo hace referencia a una ausencia de conducta. Las respuestas que nunca se emiten no son respuestas y, obviamente, no tienen significado para el análisis científico de la conducta. Tercero, un suceso íntimo tenía lugar "en el interior" del trabajador. Este suceso íntimo, junto con su informe verbal al amigo, se puede analizar científicamente. En el momento en que el trabajador sintió ganas de dejar el trabajo, podría haber percibido la siguiente conducta encubierta: "Estoy observando dentro de mí mismo una frustración cada vez mayor, que está haciendo aumentar la probabilidad de que le diga a mi jefe que dejo el trabajo". Esta explicación es más acertada que decir "casi dejo mi trabajo" y se refiere a una conducta que, aunque es íntima, queda dentro de los límites del análisis científico.

Impulsos

Desde el punto de vista del conductismo radical, los impulsos no son causa de conductas, sino solo ficciones aclaratorias. Según Skinner (1953), los impulsos hacen referencia a los efectos de la privación y la saciedad y a la correspondiente probabilidad de que el organismo responda a ellos. Privar a una persona de alimento aumenta la probabilidad de que coma, saciar a una persona disminuye esta probabilidad. Sin embargo, la privación y la saciedad no son los únicos factores que están relacionados con el acto de comer. Otros factores que aumentan o disminuyen la probabilidad de comer son la percepción interna de dolores causados por el hambre, la disponibilidad de comida y experiencias previas con refuerzos de comida.

Si los psicólogos supieran lo suficiente de los tres elementos fundamentales de la conducta (antecedentes, conducta y consecuencias), sabrían por qué una persona actúa de una manera determinada, es decir, qué impulsos están relacionados con conductas específicas. Solo entonces los impulsos tendrían un papel justificado en el estudio científico de la conducta humana. Por el momento, sin embargo, las explicaciones basadas en constructos ficticios como los impulsos o las necesidades son solo hipótesis no comprobables.

Emociones

Obviamente Skinner (1974) reconoció la existencia subjetiva de emociones, pero insistió en que la conducta no se debe atribuir a ellas. Skinner explicaba las emociones mediante las contingencias de la supervivencia y del refuerzo. Durante milenios, los individuos que soportaban mejor el miedo o la ira eran los que escapaban o vencían a los peligros y, por tanto, eran capaces de transmitir esas características a su descendencia. En el plano individual, las conductas que van seguidas de placer, alegría y otras emociones agradables tienden a ser reforzadas, aumentando así la probabilidad de que se vuelvan a producir en la vida del individuo.

Propósitos e intenciones

Skinner (1974) también reconoció la existencia de conceptos como los propósitos y las intenciones, pero de nuevo, insistió en que no se podían considerar la causa de conductas. Los propósitos y las intenciones existen en nuestro interior, pero pueden ser sometidos a un examen externo directo. Un propósito actual en sí mismo puede tener un efecto de refuerzo. Por ejemplo, si cree que el propósito de hacer ejercicio es mejorar su salud y prolongar su vida, este pensamiento en sí mismo actúa como estímulo reforzador, sobre todo mientras realiza la pesada actividad o cuando intenta explicar su motivación a alguien que no practica deporte.

Una persona puede "tener la intención" de ver una película el viernes por la noche porque en otras ocasiones esto ha tenido un efecto de refuerzo. En el momento en que la persona piensa ir al cine, siente un estado físico dentro de su cuerpo y lo cataloga como "intención". Lo que llamamos intenciones o propósitos, por tanto, son estímulos físicos que se sienten dentro del organismo y no sucesos mentales que provocan una conducta. "Las consecuencias de la conducta operante no son el propósito perseguido por la conducta, solo son similares a las consecuencias que la han determinado y mantenido" (Skinner, 1987a, p. 57).

Conducta compleja

La conducta humana puede ser sumamente compleja y, sin embargo, Skinner afirmaba que incluso la conducta más abstracta y compleja está determinada por la selección natural, la evolución cultural o el historial de refuerzo del individuo. De nuevo, Skinner no negó la existencia de procesos mentales superiores como la cognición, la razón y la memoria, ni ignoró los procesos complejos como la creatividad, la conducta inconsciente, los sueños y la conducta social.

Procesos mentales superiores

Skinner (1974) admitió que el pensamiento humano es la conducta más difícil de analizar, pero se puede comprender, al menos en potencia, siempre que no se recurra a una ficción hipotética como la mente. Pensar, resolver problemas y recordar son conductas encubiertas que tienen lugar en nuestro interior, pero no dentro de la mente. Como conductas, se prestan a las mismas contingencias de refuerzo que las conductas manifiestas. Por ejemplo, cuando una mujer ha perdido las llaves del coche, las busca porque una conducta similar ha sido reforzada previamente. Del mismo modo, cuando no puede recordar el nombre de un conocido, lo busca encubiertamente porque este tipo de conducta ya fue reforzada antes. Sin embargo, el nombre del conocido no existía en su mente como tampoco existían las llaves del coche. Skinner (1974) resumió este procedimiento afirmando que "las técnicas para recordar no pretenden buscar en un almacén de memoria, sino aumentar la probabilidad de respuestas" (pp. 109-110).

La solución de problemas conlleva también una conducta no manifiesta y a menudo exige a la persona que manipule encubiertamente las variables relevantes hasta encontrar la solución correcta. En última instancia, estas variables están en el entorno y no brotan como por arte de magia de la mente de la persona. Un jugador de ajedrez parece estar ensimismado estudiando el tablero y, de repente, hace un movimiento que coloca las piezas a su favor. ¿Qué provocó este brote inesperado de "perspicacia"? No resolvió el problema en su mente. Manipuló las distintas piezas (sin tocarlas, de manera encubierta), descartó los movimientos que no iban acompañados de un refuerzo y, por último, seleccionó aquel que iba seguido de un refuerzo interno. Aunque sus experiencias

previas de lectura de libros de ajedrez, consejos de expertos o práctica del juego pueden haber facilitado la solución, esta ha sido activada por contingencias del entorno y no ideada por maquinaciones mentales.

Creatividad

¿Cómo explica el conductismo radical la creatividad? Lógicamente, si la conducta fuera solo una respuesta previsible a un estímulo, la conducta creativa no podría existir porque no ha sido reforzada previamente. Skinner (1974) resolvió este problema comparando la conducta creativa con la selección natural de la teoría evolutiva. "Igual que ciertos rasgos fortuitos que surgen de mutaciones son seleccionados por su contribución a la supervivencia, ciertas variaciones fortuitas de la conducta son seleccionadas por sus efectos de refuerzo" (p. 114). Igual que la selección natural explica la diferenciación entre las especies sin recurrir a una mente creativa omnipotente, el conductismo explica la conducta original sin recurrir a una mente personal creadora.

El concepto de mutación es clave para la selección natural y la conducta creativa. En ambos casos, se producen condiciones aleatorias o fortuitas que tienen posibilidades de supervivencia. Los escritores cambian su entorno, produciendo así respuestas que tienen alguna probabilidad de ser reforzadas. Cuando su "creatividad se agota", podrían cambiar de lugar, viajar, leer, hablar con otras personas, o probar varias combinaciones de palabras, frases e ideas de manera encubierta. Para Skinner, por tanto, la creatividad procede simplemente de conductas *aleatorias* o *fortuitas* (manifiestas o encubiertas) que reciben un refuerzo. El hecho de que algunas personas sean más creativas que otras se debe tanto a diferencias genéticas como a experiencias que han determinado su conducta creativa.

Conducta inconsciente

Como conductista radical, Skinner no podía aceptar la existencia de un almacén de ideas o emociones inconscientes. Sin embargo, sí aceptó la existencia de una *conducta* inconsciente. De hecho, dado que las personas raras veces perciben la relación entre las variables genéticas y del entorno y su propia conducta, gran parte de esta conducta tiene una motivación inconsciente (Skinner, 1987a). En un sentido más limitado, una conducta se considera inconsciente cuando las personas ya no piensan en ella porque ha sido reprimida mediante el castigo. Las personas tienden a ignorar o no pensar en conductas que tienen consecuencias desagradables. Un niño castigado con dureza y repetidamente por jugar con sus genitales podría *suprimir* la conducta sexual y *reprimir* cualquier pensamiento o recuerdo de esa actividad. En última instancia, el niño podría negar que se produjo la actividad sexual. Esta *negación* evita los aspectos desagradables asociados con los pensamientos de castigo y es, por tanto, un refuerzo negativo. En otras palabras, el niño es premiado por *no pensar* en ciertas conductas sexuales.

Otro ejemplo de ello es una niña que trata con odio a su madre. La niña también mostrará otras conductas menos hostiles. Si la conducta odiosa es castigada, será suprimida y sustituida por conductas más positivas. Finalmente, la niña será premiada cada vez que dé muestras de cariño y estas se harán más frecuentes. Después de un tiempo, su conducta será cada vez más positiva y podría incluso parecerse a lo que Freud (1926/1959a) llamó "amor reactivo". La niña ya no tendrá pensamientos de odio hacia su madre y se comportará de manera excesivamente cariñosa y sumisa.

Sueños

Para Skinner (1953) los sueños eran formas de conducta encubiertas y simbólicas sujetas a las mismas contingencias de refuerzo de otras conductas. Estaba de acuerdo con Freud en que los sueños pueden ser cumplimientos de deseos. La conducta en los sueños hace la función de refuerzo, cuando en ellos se permite la expresión de estímulos sexuales o agresivos reprimidos. Realizar fantasías sexuales e infligir daños reales a un enemigo son dos conductas que se suelen asociar con el castigo. Los pensamientos encubiertos sobre estas conductas podrían tener efectos punitivos, pero en los sueños dichas conductas se pueden expresar de manera simbólica y sin ningún castigo asociado a ellas.

Conducta social

No existe una conducta propia de un grupo, la conducta es individual. Los individuos crean grupos porque después de crearlos reciben recompensas. Por ejemplo, los individuos forman clanes para protegerse de los animales, de catástrofes naturales o de tribus enemigas. Los individuos también constituyen gobiernos, crean iglesias o forman parte de una masa rebelde porque reciben refuerzos por estas conductas.

Formar parte de un grupo social no siempre tiene un efecto de refuerzo; sin embargo, existen al menos tres motivos por los que ciertas personas permanecen en un grupo. Primero, las personas pueden formar parte de un grupo que los maltrata porque algunos miembros del grupo ejercen la función de refuerzo; segundo, algunas personas, sobre todo los niños, podrían no disponer de los medios para abandonar el grupo; y tercero, el refuerzo puede producirse con una frecuencia intermitente, de modo que el maltrato sufrido por un individuo se combine con recompensas esporádicas: si el refuerzo positivo es lo bastante intenso, sus efectos superarán a los efectos del castigo.

Control de la conducta humana

En última instancia, la conducta del individuo está controlada por contingencias del entorno. Estas contingencias las

puede haber construido la sociedad, otro individuo o uno mismo; sin embargo, el origen de la conducta está en el entorno y no en la voluntad.

Control social

Los individuos forman grupos sociales porque esta conducta suele tener un efecto de refuerzo. Los grupos, a su vez, ejercen control sobre sus miembros mediante la formulación explícita o tácita de leyes, normas y costumbres que tienen existencia física más allá de las vidas de los individuos. Las leyes de un país, las normas de una organización y las costumbres de una cultura trascienden todos los medios de control del individuo y ejercen una función de control importante en las vidas de sus miembros.

Un ejemplo un tanto cómico de conducta inconsciente y control social fue una anécdota entre Skinner y Erich Fromm, que fue muy crítico con Skinner. En una reunión a la que asistieron ambos, Fromm defendió que las personas no son palomas y que no se pueden controlar con técnicas de condicionamiento operante. Sentado al otro lado de la mesa y después de escuchar esta diatriba, Skinner decidió reforzar la conducta del movimiento de brazos de Fromm. Pasó una nota a uno de sus amigos que decía: "Observa la mano izquierda de Fromm. Voy a condicionar un tipo de movimiento" (Skinner, 1983, p. 151). Cada vez que Fromm levantaba la mano izquierda, Skinner lo miraba fijamente. Si Fromm bajaba la mano agitándola, Skinner sonreía y hacía un gesto de aprobación con la cabeza. Si Fromm mantenía su brazo relativamente quieto, Skinner miraba hacia otro lado o se mostraba aburrido con las palabras de Fromm. Después de cinco minutos de este refuerzo selectivo, Fromm sin darse cuenta empezó a agitar el brazo con tanta energía que su reloj de pulsera empezó a resbalarse por la mano.

Como Erich Fromm, cada uno de nosotros está controlado por diversas fuerzas y técnicas sociales, pero todas ellas podrían clasificarse en alguno de los siguientes grupos: (1) condicionamiento operante, (2) descripción de contingencias, (3) privación y satisfacción y (4) restricciones físicas (Skinner, 1953).

La sociedad ejerce control sobre sus miembros mediante las cuatro formas principales de condicionamiento operante: refuerzo positivo, refuerzo negativo y los dos tipos de castigo (presentación de un estímulo desagradable y supresión de uno positivo).

Una segunda técnica de control social es describir a una persona las contingencias de refuerzo. La descripción de contingencias consiste en informar a las personas, mediante lenguaje, por lo general verbal, de las consecuencias de su conducta no producida aún. Existen muchos ejemplos de descripción de contingencias, como las amenazas y las promesas. Un medio de control social más sutil es la publicidad, orientada a manipular a las personas para que adquieran ciertos productos. En ninguno de estos ejemplos el intento de ejercer control logrará plenamente su objetivo, pero todos aumentarán la probabilidad de que se produzca la respuesta deseada.

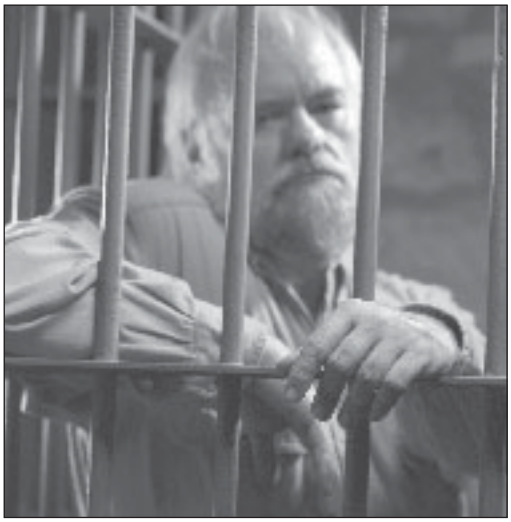
En tercer lugar, la conducta se puede controlar privando o saciando a las personas con refuerzos. De nuevo, aunque la privación y la saciedad son estados internos, el control surge del entorno. Las personas privadas de alimento tienen más probabilidad de comer; las que están saciadas tienen menos probabilidad de comer, aun cuando tengan a su alcance una comida deliciosa.

Por último, las personas pueden ser controladas mediante restricciones físicas, como impedir que un niño atraviese un barranco profundo o encarcelar a los infractores de la ley. Las restricciones físicas actúan en respuesta a los efectos del condicionamiento y provocan conductas contrarias a la conducta que se habría producido, si no se hubiera aplicado la restricción.

Algunas personas podrían sostener que las restricciones físicas son una forma de negar la libertad del individuo. Sin embargo, Skinner (1971) afirmó que la conducta no tiene nada que ver con la libertad personal y que dicha conducta está determinada por las contingencias de supervivencia, los efectos del refuerzo y las contingencias del entorno social. Por tanto, la aplicación de una limitación física a una persona no niega su libertad más que cualquier otra técnica de control, incluido el autocontrol.

Autocontrol

Si la libertad personal es una ficción, entonces, ¿cómo puede una persona tener control sobre sí misma? Skinner respondería que, igual que las personas pueden alterar las variables del entorno de otra persona, también pueden manipular las variables dentro de su propio entorno y, por tanto, ejercer un cierto grado de autocontrol. Las contingencias del autocon-



La limitación física es una forma de control social.

trol, sin embargo, no están dentro del individuo y no se pueden elegir libremente. Cuando las personas controlan su propia conducta, lo hacen manipulando las mismas variables que usarían para controlar la conducta de otra persona y, en última instancia, estas variables están fuera de sí mismas.

Skinner y Margaret Vaughan (Skinner y Vaughan, 1983) analizaron varias técnicas que las personas pueden usar para ejercer autocontrol sin recurrir a la libertad de elección. Primero, pueden utilizar ayuda física como herramientas, máquinas y recursos económicos para alterar su entorno. Por ejemplo, una persona podría llevar un poco más de dinero cuando salga de compras para darse a sí misma la opción de comprar de manera compulsiva. Segundo, las personas pueden cambiar su entorno para aumentar la probabilidad de que se produzca la conducta deseada. Por ejemplo, un estudiante que quiera concentrarse en sus estudios podría apagar el televisor, si este lo distrae. Tercero, las personas pueden adaptar su entorno de modo que puedan librarse de un estímulo desagradable con solo producir la respuesta adecuada. Por ejemplo, podemos poner un despertador de tal modo que solo podamos detener el sonido desagradable levantándonos de la cama para apagar la alarma.

Cuarto, las personas pueden consumir drogas, sobre todo alcohol, como forma de autocontrol. Por ejemplo, un hombre puede tomar tranquilizantes para hacer que su conducta sea más apacible. Quinto, las personas pueden hacer algo distinto para evitar comportarse de un modo no deseado. Por ejemplo, una mujer obsesiva podría contar el número de veces que se repite una figura en un papel pintado para evitar pensar en experiencias del pasado que le hacen sentirse culpable. En estos ejemplos, las conductas alternativas actúan como refuerzo negativo porque permiten a la persona evitar conductas o pensamientos desagradables.

La personalidad enferma

Lamentablemente, las técnicas de control social y autocontrol a veces tienen efectos perjudiciales, que pueden provocar conductas inadecuadas y desequilibrios en la personalidad.

Estrategias de resistencia

Cuando el control social es excesivo, las personas pueden usar tres estrategias básicas para contrarrestarlo: huir, rebelarse o usar la resistencia pasiva (Skinner, 1953). Con la estrategia defensiva de la *huida*, las personas se distancian física o psicológicamente del agente determinante. Las personas que se oponen al control social mediante la huida tienen dificultades para entablar relaciones personales, tienden a desconfiar de los demás y prefieren llevar una vida solitaria y sin compromisos.

Las personas que se *rebelan* contra el control de la sociedad se comportan de manera más activa, contraatacando al agente determinante. Las personas se pueden rebelar destruyendo bienes públicos, molestando a los profesores, maltratando verbalmente a los demás, robando cosas a sus colegas, provocando a la policía o cuestionando a la autoridad de instituciones establecidas, como las religiones o los gobiernos.

Las personas que se oponen al control mediante la *resistencia pasiva* son más sutiles que las personas que se rebelan y más irritantes para quienes ejercen el control que las personas que recurren a la huida. Según Skinner (1953), la resistencia pasiva suele usarse cuando la huida y la rebelión no han funcionado. Lo más destacado de la resistencia pasiva es la obstinación. Un niño que debe hacer los deberes encuentra gran cantidad de excusas que le impiden hacerlos; un trabajador retrasa el trabajo debilitando la moral de los demás.

Conductas inadecuadas

Las conductas inadecuadas surgen de formas de oposición al control social contraproducentes o intentos de autocontrol infructuosos, sobre todo cuando van acompañados por emociones fuertes. Como la mayoría de las conductas, las respuestas inadecuadas o enfermas son aprendidas. Están determinadas por refuerzos positivos y negativos y, sobre todo, por los efectos del castigo.

Entre las conductas inadecuadas cabe citar conductas excesivamente categóricas, que no tienen sentido en la situación actual pero que podrían ser razonables, si consideramos una serie de hechos pasados, y conductas excesivamente comedidas, que las personas usan para evitar los estímulos desagradables asociados con el castigo. Otro tipo de conducta inadecuada es ignorar la realidad, pasando por alto los estímulos desagradables.

Una cuarta forma de conducta no deseable se deriva de la falta de conocimiento de uno mismo y se manifiesta en respuestas de autoengaño, como fanfarronadas o racionalizaciones. Esta pauta de conducta funciona como refuerzo negativo porque la persona evita el estímulo desagradable asociado con los pensamientos de incompetencia.

Otra pauta de conducta inadecuada es el autocastigo, que se puede ejemplificar por las personas que se castigan a sí mismas directamente o modificando elementos del entorno para provocar que alguien los castigue.

Psicoterapia

Skinner (1987b) afirmaba que la psicoterapia es uno de los principales obstáculos que impiden que la psicología sea una ciencia. Pese a ello, sus ideas sobre el condicionamiento de la conducta no solo han tenido una influencia significativa en las terapias de conducta, sino que además se han aplicado también a la descripción del modo en que actúan las terapias.

Al margen de la orientación teórica, un terapeuta es un agente determinante. No todos los agentes determinantes,

sin embargo, son perjudiciales, y el paciente debe aprender a diferenciar entre las figuras de autoridad punitivas (del pasado y del presente) y un terapeuta permisivo. Si los padres del paciente fueron fríos y poco receptivos, el terapeuta es afable y receptivo; si los padres fueron críticos, el terapeuta le ofrece apoyo y empatía.

Para modificar la conducta se precisa tiempo y la conducta terapéutica no es una excepción. Un terapeuta moldea la conducta deseada reforzando ligeramente los cambios en la conducta. El terapeuta no conductista podría influir en la conducta de manera involuntaria, mientras que el terapeuta conductista utiliza expresamente esta técnica (Skinner, 1953).

Los terapeutas tradicionales suelen explicar las conductas recurriendo a una variedad de constructos ficticios como los mecanismos de defensa, la lucha por la superioridad, el inconsciente colectivo y la necesidad de autorrealización. Skinner, sin embargo, afirmaba que estos y otros constructos ficticios son conductas que se pueden explicar con los principios del aprendizaje. Suponer la existencia de ficciones aclaratorias y causas internas no facilita ningún objetivo terapéutico. Skinner dedujo que, si la conducta está determinada por causas internas, tiene que existir alguna fuerza que genere estas causas internas. Las teorías tradicionales deben encontrar una explicación para esta fuerza, pero las terapias conductistas la evitan y se dedican a estudiar la historia del organismo; en última instancia, esta historia permitirá explicar cualquier causa interna hipotética.

Los terapeutas conductistas han creado diversas técnicas, la mayoría de ellas basadas en el condicionamiento operante (Skinner, 1988), aunque algunas parten de los principios del condicionamiento clásico. En general, los terapeutas desempeñan un papel activo en el tratamiento, indicando las consecuencias positivas de ciertas conductas y los efectos desagradables de otras y sugiriendo también conductas que, a largo plazo, generarán refuerzos positivos.

Investigación relacionada

Al principio, el condicionamiento operante se usó sobre todo en estudios con animales, después se aplicó a respuestas humanas sencillas y, más recientemente, las ideas de Skinner se han usado en numerosos estudios relacionados con conducta humana más compleja. Algunos de estos estudios han analizado la relación entre las pautas de conducta de largo plazo (como la personalidad) y las contingencias de refuerzo. Estos estudios suelen analizar la influencia del condicionamiento sobre la personalidad o la influencia de la personalidad sobre el condicionamiento.

Influencia del condicionamiento sobre la personalidad

En el capítulo 1 dijimos que los elementos claves de la personalidad son la estabilidad de la conducta en el tiempo y en diferentes situaciones. Según estos criterios, los cambios en la personalidad se producen cuando surgen nuevas conductas que llegan a hacerse estables en el tiempo o en distintas situaciones. La psicoterapia puede evidenciar los cambios producidos en algún ámbito de la personalidad. De hecho, el objetivo principal de las terapias es cambiar la conducta y, si los cambios son estables en el tiempo y en distintas situaciones, se puede hablar de cambios en la personalidad. Decimos esto para aclarar que, aunque Skinner analizó los cambios de largo plazo en la conducta, nunca analizó los cambios en la personalidad.

Un supuesto básico del condicionamiento de Skinner es que el refuerzo condiciona la conducta. Pero, ¿qué factores provocan cambios en el refuerzo? Es decir, ¿puede ser que, con el paso del tiempo, ciertos estímulos lleguen a tener un efecto de refuerzo mayor o menor para un individuo? Esta cuestión es importante para el tratamiento de personas con problemas de drogadicción porque, para que el tratamiento sea satisfactorio, es necesario que la droga (refuerzo) pierda su valor de refuerzo. Para los fumadores, por ejemplo, la nicotina llega a convertirse en un refuerzo negativo, dado que la tensión desaparece gracias a los efectos de esta droga.

Se ha demostrado que ciertos estimulantes psicomotores (como la cocaína o las anfetaminas) aumentan los niveles de consumo de tabaco en los fumadores. Hay dos explicaciones posibles para este efecto: primero, puede ser que estos estimulantes aumenten específicamente el efecto reforzador de la nicotina; segundo, puede ser que los estimulantes psicomotores hagan aumentar los niveles de actividad en general, y fumar es una de esas actividades. Para verificar estas dos posibles explicaciones, Jennifer Tidey, Suzanne O'Neil y Stephen Higgins (2000) llevaron a cabo un estudio en 13 fumadores a los que sometieron a una serie de pruebas (12 sesiones de cinco horas cada una), en las cuales se les suministraba un placebo o anfetaminas. Noventa minutos después, los fumadores tenían que elegir entre dos refuerzos distintos: dinero (0.25 dólares) o un cigarrillo (dos caladas). Si elegían dinero, se les mostraba una suma parcial de la cantidad acumulada en la pantalla de un ordenador y al final de la sesión de pruebas se les pagaba esta cantidad. Si elegían el cigarrillo, se les permitía dar dos caladas inmediatamente después de llevar a cabo la conducta deseada. Si la sustancia estimulante simplemente aumenta los niveles de actividad en general, los fumadores no mostrarían una preferencia sistemática por uno de los refuerzos (en comparación con las preferencias de referencia). Además, después de acabar la sesión experimental, a los participantes se les permitía fumar tanto como quisieran.

Sin embargo, los resultados mostraron que los niveles de consumo de tabaco, tanto en la situación experimental de elección (frente al dinero), como en el tiempo en que se permitía fumar sin restricciones, el consumo de tabaco aumentó en proporción a la anfetamina. Cuanto mayor era la dosis de anfetamina, mayor era el consumo de tabaco. Y lo que es aún

más importante, en la situación de elección entre dinero y tabaco, se prefería el segundo en proporción directa a la cantidad de anfetamina suministrada. Por tanto, el estimulante debe aumentar el efecto de refuerzo de la nicotina y no el del dinero, es decir, la respuesta a la pregunta de si la intensidad de los refuerzos puede cambiar con el tiempo y en combinación con otros estímulos es afirmativa y, en este caso, el efecto de refuerzo de la nicotina puede ser aún mayor en presencia de estimulantes psicomotores.

Influencia de la personalidad sobre el condicionamiento

Si el condicionamiento puede afectar a la personalidad, cabe preguntarse si también sucede lo contrario, es decir, ¿puede influir la personalidad en el condicionamiento? Miles de estudios con animales y humanos han demostrado el poder que tiene el condicionamiento para cambiar la conducta/personalidad. No obstante, es claro que las distintas personas responden de manera diferente a los mismos refuerzos y la personalidad puede proporcionar una clave importante sobre la causa.

Volviendo a la investigación sobre anfetaminas y consumo de tabaco, por ejemplo, parece haber diferencias sistemáticas en los efectos; es decir, para algunas personas funciona, pero para otras no. Igual que en el estudio anterior, Stacey Sigmon y sus colegas (2002) analizaron los efectos de las anfetaminas sobre el consumo de tabaco usando dos refuerzos diferentes: cigarrillos y dinero. Además de intentar reproducir exactamente el resultado de que los estimulantes psicomotores aumentan específicamente el efecto de refuerzo de la nicotina en comparación con el dinero, también querían estudiar si los efectos eran distintos para cada individuo y, en caso afirmativo, encontrar posibles explicaciones para ello.

Los participantes fueron adultos fumadores (una media de 20 cigarrillos al día) de edades entre 18 y 45 años, con una media de 21 años; 78% eran estadounidenses de origen europeo y 61% eran mujeres. Para poder participar en el estudio era necesario no consumir drogas aparte de la nicotina, no tener problemas psicológicos; las mujeres debían usar un método anticonceptivo aceptable desde el punto de vista médico, y no estar embarazadas. A los participantes se les explicó que se les suministrarían varias sustancias, que podían ser un placebo, estimulantes o sedantes, y que el objetivo del estudio era investigar los efectos de estas sustancias en el estado de ánimo, la conducta y la fisiología. Los participantes recibirían una cantidad de 435 dólares si realizaban todas las sesiones del experimento.

El procedimiento general incluía nueve sesiones, la primera de las cuales era una sesión de tres horas y media para familiarizar a los participantes con los procedimientos y los aparatos; en esta primera sesión no se suministró ninguna sustancia a los participantes. Las sesiones siguientes duraron cinco horas cada una e incluyeron un control del aliento para asegurarse de que los participantes no habían fumado antes de la sesión. Las medidas de referencia fueron cuestionarios previos a las sesiones y mediciones de variables fisiológicas como el ritmo cardiaco, la temperatura de la piel y la tensión arterial. Además, cada participante encendió un cigarrillo y le dio al menos una calada para asegurarse de que la última exposición a la nicotina era idéntica para todos los participantes. La sustancia experimental (o placebo) se administraba seguida de una serie de preguntas sobre el estado de ánimo y una comida ligera para evitar que se produjeran náuseas. Algunas de las preguntas sobre el estado de ánimo eran: "¿nota algún efecto positivo?", "¿se siente drogado?", "¿está nervioso?", etc. En un estudio doble ciego, los participantes recibían un placebo o una anfetamina. Entonces, el participante realizaba un cuestionario con preguntas de elección múltiple que contrastaba el dinero con el tabaco, para conocer los niveles de referencia del valor monetario del consumo de tabaco. Por ejemplo, el participante tenía una serie de 45 posibilidades hipotéticas de elección entre fumar y una cantidad cada vez mayor de dinero. El punto en el que preferían el dinero al tabaco se llamó punto límite y se consideró un indicador de la eficacia de la sustancia de refuerzo.

A continuación, empezaba una sesión de tres horas de refuerzo gradual. El refuerzo gradual conlleva aumentar el número de respuestas requeridas antes del refuerzo. En este caso, los participantes tenían que realizar una tarea motriz N veces (N estaba entre 160 y 8 400) para conseguir dos caladas de un cigarrillo o un dólar. El participante podía elegir cuál de los dos refuerzos prefería. El objetivo del procedimiento de refuerzo gradual era saber cuánto tarda la persona en dejar de responder (cuándo renuncia a conseguir el cigarrillo o el dinero). Este punto de interrupción sirve como medida de la intensidad del refuerzo. Si el punto de interrupción de un participante aumentaba más en la condición de suministro de una sustancia que en la condición de referencia, se consideraba que este participante respondía (a la sustancia); en caso contrario, se consideraba que no respondía. Como en el estudio de Tidey *et al*., en la última sesión se permitía a los participantes fumar tanto como quisieran.

El resultado general fue que la anfetamina produjo un ligero efecto de aumento de consumo de tabaco. Sin embargo, se constataron diferencias significativas entre los distintos individuos, y cuando se estudiaban los efectos en los participantes que respondieron frente a los que no respondieron, esta diferencia era evidente. Los puntos de interrupción en el consumo de tabaco para los diez participantes que respondieron aumentaban gradualmente cuando se aumentaban las dosis de anfetamina y los puntos de interrupción para el dinero disminuían. En otras palabras, los participantes que respondían estaban dispuestos a esforzarse más para conseguir cigarrillos con mayores cantidades de anfetamina. Sin embargo, esta pauta no se dio en los ocho participantes que no respondieron: para ellos la anfetamina no tenía un efecto real en el consumo de tabaco. Las posibles causas de este

efecto se percibieron en las evaluaciones subjetivas de los efectos de la droga: los participantes que respondieron afirmaron que estaban colocados, somnolientos y que la sustancia tenía efectos positivos. En las medidas objetivas (efectos fisiológicos); sin embargo, no se encontraron diferencias entre los dos grupos.

Aunque este estudio no daba pruebas directas de ello, otras investigaciones ofrecieron una explicación plausible para las diferencias en los efectos de la anfetamina: esta droga provoca diferencias en la sensibilidad al neurotransmisor dopamina, que suele ir asociado con un estado de ánimo positivo. En otras palabras, los participantes que respondieron tenían más probabilidad de que les afectara la sustancia estimulante porque eran más sensibles a la dopamina. En la medida en que la personalidad tiene una base biológica (véanse los capítulos 14 y 15), la sensibilidad puede afectar al condicionamiento. En efecto, muchos investigadores consideran que la dopamina es el sistema de refuerzo positivo.

Los estudios de Jeffrey Gray y Alan Pickering y su teoría de la sensibilidad al refuerzo (RST; Pickering y Gray, 1999) también ofrecen pruebas de que los estados temperamentales y biológicos afectan a la sensibilidad de respuesta al condicionamiento. Estos dos investigadores han realizado docenas de estudios para comprobar su teoría y, aunque los resultados suelen ser complejos, en general confirman sus hipótesis.

No obstante, la conexión entre las sensibilidades al refuerzo y otros aspectos de la personalidad y la interacción entre ambas no han empezado a estudiarse hasta hace poco. Philip Corr (2002), por ejemplo, realizó uno de los primeros estudios que analizan las diferencias de ansiedad e impulsividad y su relación con las sensibilidades a la respuesta. La teoría de la sensibilidad al refuerzo predice que las personas introvertidas, igual que los individuos con altos niveles de ansiedad, serían más sensibles al castigo debido a su necesidad de evitar estados desagradables. Como los extravertidos, los individuos muy impulsivos deberían ser los más sensibles a las recompensas debido a su necesidad de estados positivos. Además, en la formulación inicial de la teoría, los aspectos de la personalidad funcionarían de manera totalmente independiente, mientras que en la reformulación de Corr pueden funcionar de manera conjunta e interdependiente. Para comprobar la hipótesis reformulada, Corr predijo que la impulsividad y la ansiedad deberían tener una influencia mutua, de tal modo que las personas con ansiedad pero impulsivas responderían menos a un estímulo de sobresalto al ver imágenes negativas (diapositivas de cuerpos mutilados) que las personas con ansiedad pero no impulsivas. En cambio, la formulación inicial de la teoría de la sensibilidad al refuerzo predecía solo que las personas con ansiedad serían más sensibles al sobresalto durante un estado de ánimo negativo y la impulsividad no tendría ningún efecto.

Los resultados confirmaron la hipótesis del subsistema conjunto y contradijeron la hipótesis de los subsistemas independientes, es decir, los participantes con altos niveles de ansiedad e impulsivos se mostraron menos sensibles al sobresalto, sobre todo cuando veían imágenes negativas, en comparación con los participantes con altos niveles de ansiedad pero no impulsivos. En otras palabras, la impulsividad funciona como un amortiguador para la sensibilidad a imágenes negativas en personas con altos niveles de ansiedad. La cuestión general, sin embargo, se mantiene: las personas no responden de la misma manera a los refuerzos y la personalidad es uno de los mecanismos clave en la moderación de sus efectos.

Corr y sus colegas han ampliado esta investigación en un esfuerzo por entender el lado oscuro de la personalidad, aplicando el RST revisado al surgimiento de la psicopatía (Hughes, Moore, Morris y Corr, 2012). Los individuos psicópatas se caracterizan por un egocentrismo extremo, falta de arrepentimiento, impulsividad y, relacionado con un capítulo sobre Skinner, una habilidad deficiente para *aprender* de las consecuencias negativas. La mayoría de los estudios de psicopatía examinan poblaciones clínicas o carcelarias, pero en este se encuestó a 192 estudiantes universitarios en el Reino Unido para obtener información importante sobre cómo una personalidad saludable puede evolucionar en una patología.

Corr y colegas evaluaron a los estudiantes con la Escala del sistema de inhibición conductual/sistema de activación conductual (*Behavioral Inhibition System/Behavioral Activation System Scales*, BIS/BAS) (Carber y White, 1994), así como la Escala Levenson de autoevaluación de psicopatía (*Levenson Self-Report Psychopathy,* LSRP) (Levenson, Kiehl y Fitzpatrick, 1995), que miden las actitudes e inclinación a ciertos temperamentos que, se cree, subyacen la psicopatología, como una ausencia de arrepentimiento o una tendencia a mentir. Los resultados fueron consistentes con el modelo neuropsicológico de Corr (2010), que propone un sistema hipoactivo de inhibición conductual (BIS) en las personas psicópatas que no anticipan ni responden típicamente a eventos potencialmente punitivos. Esto es, quienes obtuvieron puntuaciones altas en el LSRP también tendieron a tener bajas puntuaciones en el BIS. La idea es que los psicópatas exhiben déficits en su habilidad para detectar un conflicto de metas, y así aprender de experiencias aversivas.

Es necesario realizar más estudios para mejorar nuestra comprensión de la relación entre personalidad y condicionamiento, pero todo este trabajo proporciona una fascinante perspectiva de las formas en que la ansiedad temperamental, la impulsividad y la capacidad para resolver conflictos de metas y, por tanto, aprender de experiencias aversivas moldean la personalidad saludable y la patológica.

El refuerzo y el cerebro

Recientemente, los investigadores han llevado los estudios sobre sensibilidad a la reacción un paso adelante al analizar

las diferencias individuales en la activación cerebral como resultado de estímulos gratificantes como la comida (Beaver *et al*., 2006). Existen distintas formas de estudiar la activación cerebral, pero los investigadores utilizaron en este estudio una tecnología llamada resonancia magnética funcional (IRMf) (*functional magnetic resonance imaging*, fMRI), basada en la misma tecnología que un médico puede utilizar si ordena una MRI del cuerpo de un paciente para diagnosticar un problema de salud. Esencialmente, la tecnología MRI (funcional y convencional) detecta el flujo de oxígeno dentro del cerebro. Transportado por la sangre, el oxígeno es necesario para todas las actividades cerebrales, y mientras más oxígeno haya en un área en particular, mayor actividad se registrará en ella. John Beaver y sus colegas (2006), utilizaron la IRMf para examinar qué partes del cerebro se activaban cuando los participantes miraban diversos estímulos relacionados con la comida, y si existían diferencias individuales en la personalidad que predecían esta activación cerebral. Los estímulos de comida fueron ideales para este experimento, porque algunos alimentos son muy gratificantes (helado, pastel, etc.), mientras que otros no lo son tanto (arroz cocido, papas, etcétera).

Para realizar el experimento, John Beaver y sus colegas (2006) primero hicieron que los participantes llenaran la Escala de activación conductual (BAS), que es una medida de autoevaluación que captura la tendencia general de una persona a perseguir recompensas activamente. Para tener una idea de lo que mide la BAS, piense en cómo respondería al siguiente reactivo: "Hago lo que sea para obtener lo que quiero" (Carver y White, 1994). Alguien que posea una tendencia alta a perseguir activamente recompensas responderá muy positivamente a este reactivo. Después de completar la BAS, se sometió a los participantes a una resonancia magnética en un escáner especialmente equipado para este experimento. Específicamente, el escáner tenía un monitor que permitía a los investigadores mostrar fotografías a cada participante, mientras un técnico escaneaba simultáneamente su cerebro para buscar señales de activación. Se presentaron varias imágenes a los participantes, pero para fines de este texto solo señalaremos que caían en dos categorías: (1) placenteras (pastel de chocolate y helados) y (2) desabridas (arroz y papas crudas). Los investigadores pudieron determinar qué área del cerebro se activaba durante la presentación de las fotografías placenteras frente a las desabridas y, más importante, si las diferencias individuales en la autoevaluación de activación de la conducta tenían relación con esta activación.

Los investigadores encontraron que las personas con altas puntuaciones en la variable de personalidad de la activación conductual experimentaron un aumento de activación a las imágenes de pastel y helado en cinco áreas específicas del cerebro (el cuerpo estriado ventral izquierdo y derecho, la amígdala derecha, la sustancia negra y la corteza orbitofrontal izquierda) que sus contrapartes con baja activación conductual. En otras palabras, los resultados sustentaron la conclusión más general de que la personalidad está relacionada con diferencias en los procesos biológicos de la forma en que respondemos a la recompensa. En esta etapa temprana de la investigación sobre la activación cerebral, es difícil saber qué significa el aumento de activación, pero una hipótesis es que el incremento de activación experimentado por algunos individuos les dificulta rechazar estímulos atractivos. Si los estudios posteriores demuestran que esta hipótesis es correcta, significará que las variables de personalidad y las diferencias individuales en la activación cerebral juegan un papel importante en problemas de salud como la obesidad, y se sugerirán formas en que los terapeutas podrían usar la recompensa para tratar dichos padecimientos. En términos más generales, también significará que estamos más cercanos a entender qué es lo que la gente considera gratificante y reforzante, y por qué.

Crítica a la teoría de Skinner

El psicólogo inconformista Hans J. Eysenck (1988) criticó una vez a Skinner por ignorar ciertos conceptos como las diferencias entre individuos, la inteligencia, los factores genéticos y todo el ámbito de la personalidad. Esto es cierto solo en parte, ya que Skinner reconoció los factores genéticos y ofreció una definición de la personalidad poco entusiasta, afirmando que es "en el mejor de los casos, un repertorio de conducta transmitido por un conjunto ordenado de contingencias" (Skinner, 1974, p. 149). Aunque las opiniones de Eysenck son interesantes, no ofrecen una crítica sólida al trabajo de Skinner. Una vez más, esta crítica debe hacerse estudiando cómo responde la teoría de Skinner a los seis criterios de utilidad de las teorías.

En primer lugar, dado que la teoría ha producido una gran cantidad de investigación, obtiene una puntuación muy alta en su capacidad para *generar investigación*. En segundo lugar, la mayoría de las ideas de Skinner se pueden refutar o confirmar, por ello obtiene también una puntuación alta en el criterio de *refutabilidad*.

En la capacidad de la teoría para *organizar los conocimientos sobre la personalidad humana*, la puntuación es moderada. El enfoque de Skinner consistió en describir la conducta y las contingencias del entorno en que produce. Su objetivo era reunir estos hechos descriptivos y generalizar a partir de ellos. Muchos rasgos de la personalidad, como los del modelo de los cinco factores, se pueden explicar mediante los principios del condicionamiento operante. Sin embargo, otros conceptos como perspicacia, creatividad, motivación o inspiración no encajan fácilmente en un marco de condicionamiento operante.

Como *guía práctica*, la teoría de Skinner obtiene una puntuación muy alta. La abundancia de investigación descriptiva producida por Skinner y sus seguidores ha converti-

do el condicionamiento operante en un procedimiento extremadamente práctico. Por ejemplo, las técnicas skinnerianas se han usado para ayudar a pacientes con fobias a superar sus miedos, para mejorar el cumplimiento de las prescripciones médicas, para superar adicciones, para mejorar los hábitos alimenticios y para aumentar la asertividad. De hecho, la teoría de Skinner se puede aplicar en casi todos los campos de la formación, la enseñanza y la psicoterapia.

El quinto criterio para una teoría útil es su *coherencia interna,* y en este parámetro la teoría de Skinner obtiene una puntuación muy elevada. Skinner definió sus términos operacionalmente y con precisión y la elusión de conceptos mentales ficticios favoreció este proceso.

En el último criterio, el de *sencillez*, la teoría de Skinner es difícil de evaluar. Por una parte, la teoría está libre de constructos hipotéticos aparatosos, pero, por otra, exige una expresión nueva de las frases cotidianas. Por ejemplo, en lugar de decir, "me enfadé tanto con mi marido, que le tiré un plato a la cabeza, pero no le di", se tendría que decir, "las contingencias de refuerzo en mi entorno estaban dispuestas de tal manera que percibí que mi organismo lanzaba un plato contra la pared de la cocina".

Concepto de humanidad

Sin duda alguna, B. F. Skinner tenía una *visión determinista* de la naturaleza humana y conceptos como la voluntad propia y la libertad de elección no tenían cabida en su análisis de la conducta. Las personas no son libres, sino que están controladas por fuerzas ambientales. Puede parecer que están motivadas por causas internas, pero en realidad el origen de esas causas se puede encontrar en fuentes externas al individuo. El autocontrol depende, en última instancia, de variables del entorno y no de fuerzas internas. Cuando las personas controlan sus propias vidas lo hacen manipulando su entorno y este entorno, a su vez, condiciona su conducta. Este enfoque ambiental niega la existencia de constructos hipotéticos como la fuerza de voluntad o la responsabilidad. La conducta humana es sumamente compleja, pero las leyes que la rigen coinciden en gran parte con las que rigen el funcionamiento de máquinas y animales.

La idea de que la conducta humana está totalmente determinada resulta problemática para muchas personas que creen observar a diario ejemplos frecuentes de libertad de elección en ellos mismos y en otros individuos. ¿Cuál es el origen de esta ilusión de libertad? Skinner (1971) sostenía que la libertad y la dignidad son conceptos que tienen el efecto de refuerzo porque las personas encuentran satisfacción en la idea de que pueden elegir libremente y en su fe en la dignidad de los seres humanos. Como estos conceptos ficticios tienen el efecto de refuerzo en muchas sociedades actuales, las personas tienden a actuar de una manera que aumenta la probabilidad de perpetuar estos constructos. Una vez que la libertad y la dignidad pierden su valor de refuerzo, las personas dejarán de comportarse *como si* existieran.

Antes de Louis Pasteur, muchas personas creían que los gusanos surgían de manera espontánea en los cuerpos de los animales muertos. Skinner (1974) utilizó esta observación para hacer una analogía con la conducta humana, señalando que la generación espontánea de conducta no es más real que la generación espontánea de gusanos. Aunque pueda parecer que la conducta poco sistemática o aleatoria procede de la libre elección, en realidad es producto de condiciones genéticas y del entorno que son poco sistemáticas o aleatorias. Las personas no son autónomas, pero la ilusión de autonomía persiste debido a un conocimiento incompleto de la historia del individuo. Cuando las personas no comprenden su conducta, la atribuyen a conceptos internos como la voluntad propia, las creencias, las intenciones, los valores o los motivos. Skinner afirmaba que las personas pueden reflexionar sobre su propia naturaleza y que esta conducta reflexiva se puede observar y estudiar como cualquier otra.

En el aspecto de optimismo frente a pesimismo, a primera vista, puede parecer que una postura determinista es necesariamente pesimista. Sin embargo, la visión de Skinner sobre la naturaleza humana es muy *optimista*. Dado que la conducta humana está condicionada por los principios de refuerzo, la especie es bastante adaptable. Las conductas más satisfactorias tienden a producirse con mayor frecuencia. Las personas, por tanto, aprenden a vivir en armonía con su entorno. La especie avanza hacia un mayor control de las variables del entorno, lo que genera un repertorio más variado de conductas, aparte de las necesarias para la mera supervivencia. Sin embargo, a Skinner (1987a) también le preocupaba que las costumbres culturales actuales aún no hayan evolucionado tanto como para permitir frenar los conflictos nucleares, la superpoblación y el agotamiento de los recursos naturales. En este sentido, era más realista que optimista.

No obstante, Skinner ofreció un proyecto de sociedad utópica en su libro *Walden II* (Skinner, 1948, 1976b). Si se siguieran sus recomendaciones, se podría enseñar a las personas la forma de manipular las variables de su entorno para aumentar la probabilidad de encontrar soluciones adecuadas o satisfactorias.

¿La humanidad es esencialmente buena o mala? Skinner creía en una sociedad ideal en la cual las personas fueran

amables, sensibles, democráticas, independientes y bondadosas, pero las personas no son así por naturaleza, aunque tampoco tienen una naturaleza maligna intrínseca. Dentro de los límites impuestos por la herencia genética, las personas son flexibles en su adaptación al entorno; sin embargo, la conducta del individuo no se debería evaluar en términos de bondad o maldad. Si una persona actúa de manera altruista por el bien de los demás, es porque esta conducta, bien en la historia evolutiva de la especie o en la historia personal del individuo, ha sido reforzada anteriormente. Si alguien actúa con cobardía, es porque las recompensas que otorga esta conducta superan a las variables desagradables (Skinner, 1978).

En el aspecto de causalidad frente a teleología, la teoría de la personalidad de Skinner tiene un importante componente de *causalidad*. La conducta es causada por el historial de refuerzo de la persona, así como por las contingencias de supervivencia de la especie y la evolución de las culturas. Aunque cuando piensan en el futuro, las personas actúan de manera encubierta (en su interior), todos esos pensamientos están determinados por experiencias previas (Skinner, 1990b).

El complejo de contingencias del entorno que explica estos pensamientos y el resto de conductas está fuera del alcance de la conciencia de las personas, que raras veces tienen conocimiento de la relación entre las variables genéticas y del entorno y su propia conducta. Por tanto, podemos afirmar que el *aspecto inconsciente de la personalidad* es muy importante en la teoría de Skinner.

Aunque para Skinner la genética desempeña un papel significativo en el desarrollo de la personalidad, según él la personalidad humana está en gran medida determinada por el entorno. Como una parte importante del entorno la forman los demás, el concepto de humanidad de Skinner se decanta más por los determinantes sociales de la conducta que por los biológicos. Como especie, los humanos han evolucionado hasta su estado actual debido a factores particulares del entorno. El clima, la situación geográfica y la fuerza física en relación con otros animales han influido en la formación de la especie humana. Pero el *entorno social*, que incluye la estructura familiar, las experiencias con los padres, los sistemas de enseñanza, la organización gubernamental, etc., ha desempeñado un papel aún más importante en el desarrollo de la personalidad.

Skinner creía que las personas podían ser fiables, comprensivas y amables, características que según su amistoso adversario Carl Rogers (véase el capítulo 10) eran fundamentales para tener una personalidad psicológicamente equilibrada. A diferencia de Rogers, que afirmaba que estas conductas positivas proceden, al menos en parte, de la capacidad de los humanos para decidir por sí mismos, Skinner sostenía que están totalmente controladas por las variables del entorno. Los humanos no son buenos por naturaleza, pero pueden llegar a serlo si son expuestos a las contingencias de refuerzo adecuadas. Aunque su concepto de persona ideal sería similar al de Rogers y Abraham H. Maslow (véase el capítulo 9), Skinner afirmaba que los medios para conseguir la autonomía y la autorrealización no se deben dejar al azar, sino que se deben estructurar de manera específica dentro de la sociedad.

La historia de una persona determina la conducta y como cada individuo tiene un historial de contingencias de refuerzo particular, la conducta y la personalidad son relativamente específicas para cada persona. Las diferencias genéticas también explican la singularidad de las personas. Las diferencias biológicas e históricas dan lugar a individuos únicos y Skinner destacó la singularidad de cada persona más que las semejanzas entre los distintos individuos.

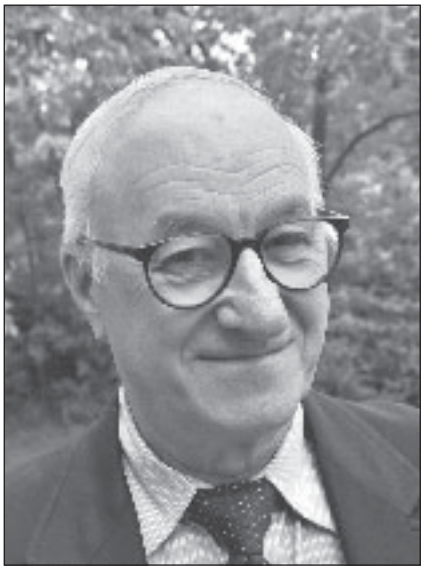
Conceptos clave

- La teoría de la personalidad de Skinner está basada, en gran medida, en su *análisis de la conducta* de ratas y palomas.
- Aunque los *estados internos* como el pensamiento y el sentimiento existen, no se pueden usar para explicar la conducta: los científicos solo pueden estudiar la conducta manifiesta.
- La conducta humana está determinada por tres fuerzas: (1) el historial de *refuerzo* del individuo, (2) la *selección natural* y (3) la *evolución de las costumbres culturales*.
- El *condicionamiento operante* es un proceso de cambio de la conducta en el cual un refuerzo (o castigo) depende de la presencia de una conducta concreta.
- Un *refuerzo positivo* es un hecho que, al incorporarse a una situación, aumenta la probabilidad de que se produzca una conducta concreta.
- Un *refuerzo negativo* es un estímulo desagradable que, al eliminarse del entorno, aumenta la probabilidad de que se produzca una conducta concreta.
- Skinner identificó dos tipos de *castigo*: el primero es la presentación de un estímulo desagradable, y el segundo conlleva la supresión de un estímulo positivo.
- El refuerzo puede presentarse con un programa *continuo* o *intermitente*, pero los programas intermitentes resultan más eficaces.

- Los cuatro programas de presentación de refuerzos intermitentes son de *razón fija*, *razón variable*, *intervalos fijos* e *intervalos variables*.
- El *control social* se consigue mediante (1) condicionamiento operante, (2) descripción de contingencias de refuerzo, (3) privación o satisfacción o (4) restricciones físicas.
- Las personas también pueden controlar su propia conducta mediante el *autocontrol*, pero todo el control depende en última instancia del entorno y no de la voluntad propia.
- Las *conductas enfermas* se aprenden igual que el resto de las conductas, es decir, por el efecto del condicionamiento operante.
- Para modificar conductas enfermas, los terapeutas conductistas utilizan diversas técnicas de *modificación de conducta*, todas ellas basadas en los principios del condicionamiento operante.

CAPÍTULO 17

Bandura: la teoría del aprendizaje social



Bandura

- ***Perspectiva general de la teoría del aprendizaje social***
- ***Biografía de Albert Bandura***
- ***Aprendizaje***
  - Aprendizaje por observación
  - Aprendizaje a través de la experiencia
- ***Determinismo recíproco triádico***
  - Un ejemplo de determinismo recíproco triádico
  - Encuentros casuales y hechos fortuitos
- ***Capacidad de acción humana***
  - Elementos básicos de la capacidad de acción humana
  - Autoeficacia
  - Acciones de los demás
  - Eficacia colectiva
- ***Autocontrol***
  - Factores externos y autocontrol
  - Factores internos y autocontrol
  - El autocontrol por la acción moral
- ***Comportamiento disfuncional***
  - Depresión
  - Fobias
  - Agresividad
- ***Terapia***
- ***Investigación relacionada***
  - Autoeficacia y terrorismo
  - Autoeficacia y diabetes
  - La teoría del aprendizaje social se vuelve global
- ***Crítica a la teoría de Bandura***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

A menudo, la vida de las personas se ve alterada por encuentros inesperados o sucesos imprevistos; estos encuentros casuales y hechos fortuitos con frecuencia determinan su pareja, profesión, lugar y estilo de vida.

Hace muchos años, un joven estudiante de secundaria llamado Al tuvo un encuentro fortuito que alteró el curso de su vida. Un domingo, Al, que por lo general era bastante estudioso, se cansó de una tarea de lectura poco interesante y decidió que prefería jugar un partido de golf a hacer los deberes. Al llamó a un amigo y los dos jóvenes se dirigieron al campo de golf. Sin embargo, llegaron demasiado tarde al punto de salida y tuvieron que esperar al siguiente turno. La casualidad hizo que los dos jóvenes acabaran jugando detrás de dos chicas que iban a un ritmo más lento. En lugar de adelantarlas, los chicos empezaron a hablar con las jóvenes y las dos parejas pasaron a ser un grupo de cuatro. Una lectura aburrida y un retraso en la llegada al campo de golf unieron a dos personas que, de otro modo, nunca se habrían conocido. Esta serie de casualidades hizo que Albert Bandura y Virginia Varns se conocieran en uno de los hoyos de un campo de golf. La pareja se casaría y tendría dos hijas, Mary y Carol que, como la mayoría de nosotros, fueron el fruto de un encuentro fortuito.

Aunque casi todos hemos tenido experiencias que han cambiado drásticamente el curso de nuestras vidas, la mayoría de los teóricos de la personalidad han ignorado prácticamente los encuentros casuales y los hechos fortuitos.

Perspectiva general de la teoría del aprendizaje social

La **teoría del aprendizaje social** de Albert Bandura da importancia a los encuentros casuales y los hechos fortuitos, aunque reconoce que estos encuentros y hechos no siempre alteran el curso de nuestra vida. El modo en que reaccionamos ante un encuentro o hecho inesperado suele ser más importante que el hecho en sí mismo.

La teoría del aprendizaje social se apoya en varios supuestos básicos. En primer lugar, esta teoría sostiene que una característica excepcional de los humanos es su *plasticidad*; es decir, los humanos tienen flexibilidad para aprender diversas conductas en distintas situaciones. Bandura coincide con Skinner (capítulo 16) en que las personas pueden aprender y de hecho aprenden de la experiencia directa, pero para él es mucho más importante el aprendizaje vicario, es decir, el aprendizaje a través de la observación. Bandura destacó además que el refuerzo también puede ser vicario: las personas pueden conocer el efecto de un refuerzo por observación de otra persona que recibe un premio. Este refuerzo indirecto explica gran parte del aprendizaje humano.

Segundo, mediante un *modelo de determinismo recíproco triádico* que incluye factores conductistas, del entorno y personales, los individuos tienen la capacidad de controlar sus vidas. Los humanos pueden transformar hechos transitorios en modos relativamente coherentes de evaluar y controlar sus entornos social y cultural. Sin esta capacidad, las personas solo reaccionarían a experiencias sensoriales y no podrían hacer previsiones, tener ideas nuevas o usar parámetros internos para evaluar las experiencias presentes. Dos fuerzas importantes del entorno en el modelo triádico son los *encuentros casuales* y los *hechos fortuitos*.

Tercero, la teoría del aprendizaje social tiene una *perspectiva agéntica*, es decir, considera que los humanos tienen la capacidad de ejercer control sobre la naturaleza y calidad de sus vidas. Las personas son las productoras y también los productos de los sistemas sociales. Un componente importante del modelo de determinismo recíproco triádico es la *autoeficacia*. El rendimiento de las personas suele mejorar cuando tienen un nivel alto de autoeficacia, es decir, la seguridad de que pueden realizar aquellas tareas que producirán las conductas deseadas en una situación concreta. Además de la autoeficacia, las acciones de los demás y la eficacia colectiva también pueden pronosticar el rendimiento. Con las *acciones de los demás*, las personas son capaces de recurrir a los otros para obtener bienes y servicios, mientras que la *eficacia colectiva* se refiere a la convicción común de que las personas pueden provocar cambios.

Cuarto, las personas controlan su conducta mediante factores externos e internos. Los *factores externos* incluyen los entornos físico y social de las personas y los *factores internos* incluyen observación, evaluación y reacción.

Quinto, cuando las personas se encuentran en situaciones moralmente ambiguas, por lo general intentan controlar su conducta mediante la *acción moral*, que consiste en redefinir la conducta ignorando o distorsionando sus consecuencias, deshumanizando o culpando a sus víctimas y desplazando o difuminando la responsabilidad derivada de sus actos.

Biografía de Albert Bandura

Albert Bandura nació el 4 de diciembre de 1925, en Mundare, un pueblo en las llanuras del norte de Alberta. Fue el único hijo varón en una familia de cinco hermanas mayores que él. Sus padres habían emigrado desde Europa del Este cuando eran adolescentes; su padre de Polonia y su madre de Ucrania. Sus hermanas lo animaron a ser independiente y autosuficiente. También aprendió a valerse por sí mismo en la diminuta escuela del pueblo, con personal y recursos limitados. En los cursos de enseñanza secundaria solo había dos profesores para todas las asignaturas. En un entorno como este, el aprendizaje dependía mucho de la iniciativa de los estudiantes, una situación ideal para un escolar estudioso como Bandura. Y al parecer no fue el único que floreció en este ambiente: prácticamente todos los compañeros de clase de Bandura estudiaron en la universidad, algo muy poco usual a principios de la década de 1940.

Al graduarse de la escuela secundaria, Bandura pasó un verano en el territorio de Yukon trabajando en la autopista de Alaska. Esta experiencia lo puso en contacto con una gran variedad de individuos, muchos de los cuales estaban cumpliendo condenas o en libertad provisional. Además, muchos de sus compañeros tenían diversos niveles de psicopatología. Aunque estos trabajadores despertaron en él cierto interés por la psicología clínica, no decidiría hacerse psicólogo hasta después de entrar en la University of British Columbia en Vancouver.

Bandura explicó a Richard Evans (Evans, 1989) que su decisión de hacerse psicólogo fue bastante fortuita. Cuando estaba en la universidad, Bandura viajaba diariamente a la facultad con estudiantes del curso preparatorio de medicina y estudiantes de ingeniería que madrugaban mucho. En lugar de no hacer nada a esa hora tan temprana, Bandura se matriculó en una asignatura de psicología que casualmente se estaba impartiendo en aquel periodo. La materia le pareció apasionante y, finalmente, decidió estudiarla. Más adelante, Bandura consideró que los hechos fortuitos (como viajar a la facultad con estudiantes que madrugaban) tenían una influencia importante en la vida de las personas.

Después de acabar la licenciatura en British Columbia en solo tres años, Bandura buscó un curso de doctorado en psicología clínica que tratara sobre la teoría del aprendizaje. Su director de tesis le recomendó la Universidad de Iowa, así que Bandura cambió Canadá por Estados Unidos. Terminó la maestría en 1951 y se doctoró en psicología clínica un año después. Seguidamente pasó un año en Wichita haciendo un programa de prácticas de posdoctorado en el Wichita Guidance Center. En 1953, se incorporó al equipo docente de la Stanford University donde ha permanecido desde entonces, con excepción de un año en el que trabajó en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Conductistas.

Casi todas las primeras publicaciones de Bandura trataban sobre psicología clínica, en especial sobre psicoterapia y el test de Rorschach. En 1958 colaboró con Richard H. Walters, quien años atrás había sido su primer estudiante de doctorado, en un artículo sobre delincuentes agresivos. Un año después se publicó *Adolescent Aggression* (1959), el libro fruto de aquella colaboración. Desde entonces, Bandura ha seguido publicando sobre una amplia variedad de temas, a menudo en colaboración con sus estudiantes de doctorado. Sus libros más influyentes son *Teoría del aprendizaje social* (1977), *Pensamiento y acción. Fundamentos sociales* (1986) y *Self-Efficacy: The Exercise of Control* (1997).

Bandura ha ocupado diversos cargos en más de una docena de prestigiosas sociedades científicas: ha sido presidente de la American Psychological Association (APA) en 1974, presidente de la Western Psychological Association en 1980 y presidente honorífico de la Canadian Psychological Association en 1999. Además, recibió más de una docena de doctorados *honoris causa* de universidades prestigiosas de todo el mundo. Otros galardones incluyen el Guggenheim Fellowship en 1972, el premio por sus contribuciones a la ciencia Distinguished Scientific Contribution Award de la División 12 de la APA el mismo año, el Award for Distinguished Scientific Contribution de la APA en 1980 y el Distinguished Scientist Award de la Society of Behavior Medicine. Fue elegido miembro de la American Academy of Arts and Sciences en 1980. Además, se le concedió el premio Distinguished Contribution Award de la International Society for Research on Agressivity, el William James Award de la American Psychological Science por sus destacados logros en psicología, el Robert Thorndike Award for Distinguished Contribution of Psychology to Education de la American Psychological Association, y el James McKeen Cattell Fellow Award de la American Psychological Society en 2003-2004. También fue elegido miembro del Institute of Medicine de la National Academy of Sciences. En 2004, la American Psychology Society, en colaboración con la National Honor Society in Psychology, creó la beca Albert Bandura Graduate Research Award que se concede a estudiantes de psicología que han tenido resultados sobresalientes. Actualmente, Bandura ocupa la cátedra David Starr Jordan de ciencias sociales en psicología en la Universidad de Stanford.

Aprendizaje

Uno de los supuestos fundamentales de la teoría del aprendizaje social de Bandura es que los humanos son muy flexibles y capaces de aprender una multitud de actitudes, habilidades y conductas, y que gran parte de este aprendizaje procede de experiencias vicarias. Aunque las personas aprenden de la propia experiencia, gran parte de lo que aprenden es adquirido mediante la observación de los demás. Bandura (1986) afirmó que "si el conocimiento se pudiera adquirir solo por los efectos de nuestros propios actos, el proceso de desarrollo cognitivo y social sería muy lento y sumamente tedioso" (p. 47).

Aprendizaje por observación

Bandura afirma que la *observación* permite a las personas aprender sin llevar a cabo ninguna conducta. Las personas observan los fenómenos naturales, las plantas, los animales, las cascadas, el movimiento de la luna y las estrellas, etc. Pero especialmente importante para la teoría del aprendizaje social es el supuesto de que las personas aprenden mediante la observación del comportamiento de otras personas. En este sentido, Bandura difiere de Skinner, que sostenía que la conducta por experiencia propia es el elemento básico de la ciencia psicológica. También se aparta de Skinner en su afirmación de que el refuerzo no es fundamental para el aprendizaje. Aunque el refuerzo facilita el aprendizaje, Bandura afirma que no es una condición necesaria para este. Las personas pueden aprender, por ejemplo, mediante la observación de modelos de refuerzo.

Bandura (1986, 2003) afirma que el aprendizaje por observación es mucho más eficiente que el aprendizaje por la experiencia directa. Mediante la observación de otras personas, los humanos se ahorran una gran cantidad de respuestas que podrían ir seguidas de un castigo o ausencia de refuerzo. Los niños observan personajes de la televisión, por ejemplo, y repiten lo que oyen o ven, no tienen que mostrar conductas aleatorias, con la esperanza de que algunas de ellas sean premiadas.

Imitación

La esencia del aprendizaje por observación es la **imitación**. El aprendizaje por observación implica sumar y restar de la conducta observada y generalizar a partir de una observación. En otras palabras, la imitación conlleva procesos cognitivos y no consiste en simple mímica o repetición. Es algo más que igualar los actos de otra persona: conlleva la representación simbólica de información y el almacenaje de esta para usarla en el futuro (Bandura, 1986, 1994).

Varios factores determinan si una persona aprenderá de un modelo en una situación concreta. Primero, las características del modelo son importantes. Las personas tienden a tomar como modelos a personas de posición social alta más que a personas de nivel social bajo; a individuos competentes, más que a individuos no cualificados o incompetentes; a personas poderosas, más que a personas sin poder.

Segundo, las características del observador influyen en la probabilidad de que se produzca la imitación. Las personas de posición social baja, no cualificadas o sin poder son más proclives a seguir modelos. Los niños suelen imitar más que los mayores y los principiantes son más proclives que los expertos a seguir modelos.

Tercero, las consecuencias de la conducta que se toma como modelo pueden tener un efecto en el observador. Cuanto mayor es el valor que un observador asigna a una conducta, más probabilidades hay de que el observador adopte esa conducta. Además, el aprendizaje se puede favorecer, si el observador percibe que un modelo de conducta recibe un castigo severo; por ejemplo, el observador que ve a una persona recibir una fuerte descarga eléctrica al tocar un cable, aprende una valiosa lección.

Procesos que guían el aprendizaje por observación

Según Bandura (1986) son cuatro los procesos que rigen el aprendizaje por observación: atención, representación, desempeño y motivación.

Atención Antes de poder imitar a otra persona, debemos prestarle atención. ¿Qué factores regulan en la atención? Primero, dado que tenemos más ocasiones de observar a personas con las que nos relacionamos con frecuencia, es más probable que las observemos a ellas. Segundo, los modelos atractivos se prestan más a la observación que los modelos poco atractivos: personajes famosos de la televisión, el deporte o el cine suelen recibir mucha atención. Además, la naturaleza de la conducta a imitar afecta a nuestra atención: observamos la conducta que creemos que es importante o valiosa para nosotros.

Representación Para que la observación pueda conducir a nuevas pautas de respuesta, estas pautas deben representarse de manera simbólica en la memoria. La representación simbólica no tiene que ser necesariamente verbal porque algunas observaciones se recuerdan en forma de imágenes y se pueden evocar en ausencia del modelo físico. Este proceso es especialmente importante en la infancia, cuando las habilidades verbales aun no se han desarrollado.

La codificación verbal, no obstante, acelera enormemente el proceso de aprendizaje por observación. Con el lenguaje podemos evaluar verbalmente nuestras conductas y decidir cuáles queremos desechar y cuáles deseamos probar. La codificación verbal también nos ayuda a ensayar de manera simbólica una conducta, es decir, explicarnos a nosotros mismos una y otra vez cómo llevaremos a cabo la conducta cuando tengamos ocasión. El ensayo también puede suponer la ejecución real de la respuesta imitada y este ensayo ayuda al proceso de retención.

Desempeño Después de observar un modelo y retener en la memoria lo observado, producimos una conducta concreta. Al transformar las representaciones cognitivas en actos concretos, debemos plantearnos varias preguntas sobre la conducta a imitar. Primero nos preguntamos "¿cómo puedo hacer esto?". Después de ensayar simbólicamente las respuestas relevantes, probamos esta nueva conducta. Mientras la llevamos a cabo, nos observamos a nosotros mismos al formularnos la pregunta "¿qué estoy haciendo?". Por último, evaluamos nuestro desempeño al preguntarnos "¿lo estoy haciendo bien?". Esta última pregunta no siempre resulta fácil de responder, sobre todo cuando tiene relación con habilidades motoras, como bailar ballet o saltar de un trampolín, en las cuales no podemos tener una imagen de nosotros mismos. Por ello algunos atletas usan cámaras de video para aprender o mejorar sus habilidades motoras.

Motivación El aprendizaje por observación alcanza su máxima eficacia cuando quienes aprenden están motivados para llevar a cabo la conducta a imitar. La atención y la representación pueden conducir a la adquisición del aprendizaje, pero el desempeño es favorecido por la motivación para llevar a cabo esa conducta concreta. Aunque la observación de los demás puede enseñarnos cómo hacer algo, puede ser que no tengamos el deseo de realizar el acto necesario. Una persona puede ver cómo otra usa una motosierra o una aspiradora y no sentirse motivado para probar ninguna de estas

actividades. La mayoría de los supervisores de obras no desean imitar a los obreros de la construcción que observan.

Aprendizaje a través de la experiencia

Cada respuesta producida por una persona va seguida de alguna consecuencia. Algunas de estas consecuencias son satisfactorias, otras son insatisfactorias y al resto simplemente no les prestamos atención cognitiva y, por tanto, su efecto es mínimo. Bandura afirma que el comportamiento humano complejo se puede aprender cuando las personas piensan acerca de y evalúan las consecuencias de su conducta.

Las consecuencias de una respuesta cumplen, como mínimo, tres funciones. Primero, nos informan de los efectos de nuestros actos. Podemos retener esta información en nuestra memoria y usarla como guía para actos futuros. Segundo, las consecuencias de nuestras respuestas permiten una conducta anticipatoria, es decir, podemos representar simbólicamente los resultados futuros y actuar en consecuencia. No solo tenemos capacidad para percibir, sino también para prever. No tenemos que sufrir las bajas temperaturas antes de decidir ponernos un abrigo cuando vamos a salir a la calle y hace un frío horrible. En lugar de ello, nos anticipamos a los efectos del clima frío y lluvioso, y nos vestimos acorde a ellos. Tercero, las consecuencias de las respuestas sirven para reforzar la conducta, una función que ha sido ampliamente documentada por Skinner (capítulo 16) y otros teóricos del refuerzo. Bandura (1986), no obstante, sostiene que, aunque el refuerzo a veces puede ser inconsciente y automático, la intervención cognitiva favorece enormemente las pautas conductistas complejas. Según Bandura, el aprendizaje es mucho más eficiente cuando quien aprende está involucrado cognitivamente en la situación de aprendizaje y comprende qué conductas preceden a respuestas satisfactorias.

En resumen, Bandura afirma que las nuevas conductas se adquieren mediante dos tipos principales de aprendizaje: aprendizaje por observación y aprendizaje a través de la experiencia. El elemento esencial del aprendizaje por observación es la imitación, que es favorecida por la observación de las actividades correspondientes, la correcta codificación de estos hechos para su representación en la memoria, llevar a cabo la conducta, y suficiente motivación. El aprendizaje a través de la experiencia permite a las personas adquirir nuevas pautas de conducta compleja mediante la experiencia directa, pensando acerca de y evaluando las consecuencias de sus conductas. El proceso de aprendizaje permite a las personas ejercer un cierto control sobre los hechos que determinan el curso de sus vidas. El control, no obstante, reside en una interacción recíproca triple entre las variables de la persona, la conducta y el entorno.

Determinismo recíproco triádico

En el capítulo 16 vimos que, según Skinner, la conducta es una función del entorno, es decir, en última instancia la conducta se puede atribuir a fuerzas externas a la persona. Cuando las contingencias del entorno cambian, la conducta también lo hace. Pero, ¿qué impulsa los cambios en el entorno? Skinner reconoció que la conducta humana puede ejercer cierto grado de control sobre el entorno, pero insistió en que, en conjunto, la conducta está determinada por el entorno. Otros teóricos, como Gordon Allport (capítulo 12) y Hans Eysenck (capítulo 14) destacaron la importancia de los rasgos o factores personales en la determinación de la conducta. En general, estos teóricos sostenían que los factores personales interactúan con las condiciones del entorno para producir una determinada conducta.

Albert Bandura (1986, 1999b, 2001, 2002b) adopta un punto de vista muy distinto. Su teoría del aprendizaje social explica el funcionamiento psicológico en términos del *determinismo recíproco triádico*. Este sistema supone que los actos humanos proceden de una interacción entre tres variables: el entorno, la conducta y la persona. Con el término "persona" Bandura se refiere en gran parte, pero no exclusivamente, a factores cognitivos como la memoria, la previsión, la planificación y la opinión. Dado que las personas poseen y emplean estas capacidades cognitivas, pueden seleccionar o reestructurar su entorno; es decir, la cognición determina, al menos en parte, a qué hechos del entorno prestarán atención las personas, qué valor asignarán a estos hechos y cómo los organizarán para su uso en el futuro. Aunque la cognición puede tener un efecto causal importante tanto en el entorno como en la conducta, no es una entidad autónoma independiente de estas dos variables. Bandura (1986) se mostró crítico con los teóricos que atribuyen la causa de la conducta humana a fuerzas internas como instintos, impulsos, necesidades o intenciones. La cognición en sí misma está determinada por la conducta y el entorno.

La figura 17.1 es una representación esquemática del determinismo recíproco triádico, donde C significa conducta, E es el entorno y P representa a la persona, lo que abarca género, posición social, aspecto y atractivo físico, pero sobre todo factores cognitivos como el pensamiento, la memoria, la opinión, la previsión, etcétera.

Bandura usa el término "recíproco" para indicar una interacción triádica de fuerzas, no una contraposición de fuerzas similares u opuestas. Los tres factores recíprocos no deben tener necesariamente la misma potencia o contribuir en la misma medida a nuestros actos. La potencia relativa de los tres varía en función del individuo y de la situación. A veces, la conducta puede ser la fuerza más potente, como cuando una persona toca el piano para su propio disfrute. Otras veces, el entorno ejerce la influencia más importante, como cuando un barco vuelca y todos los supervivientes empiezan a pensar y a comportarse de manera similar. Aunque a veces la conducta y el entorno pueden ser los factores que aportan la mayor contribución a nuestros actos, la cognición (persona) suele ser el factor más importante de los tres. Probablemente, la cognición se activará en los ejemplos de la persona

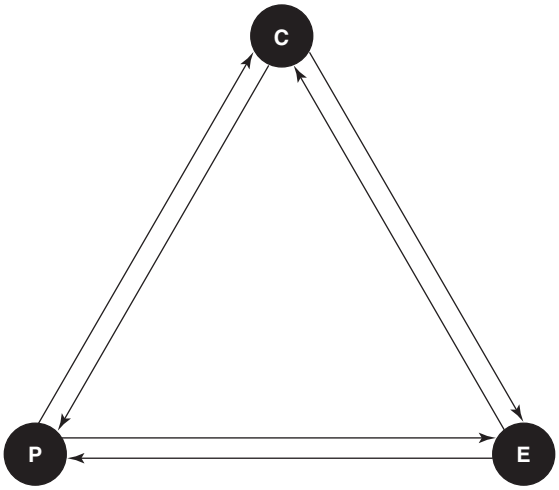


FIGURA 17.1 El concepto de determinismo recíproco de Bandura. El funcionamiento de los humanos es fruto de la interacción entre la conducta (C), las variables de la persona (P) y el entorno (E).

Extraído del artículo "Teoría del aprendizaje social y comunicación de masas" de Albert Bandura, 1994b, publicado en *Efectos de los medios de comunicación: avances en teoría e investigación* (p. 62) de J. Bryant y D. Zillmann (eds.). Hillsdale, NJ: Erlbaum. Reproducido con autorización de la editorial.

que toca el piano para su propio disfrute y los supervivientes de un naufragio. La influencia relativa de la conducta, el entorno y la persona depende de cuál de los factores triádicos sea más potente en un momento determinado (Bandura, 1997).

Un ejemplo de determinismo recíproco triádico

Consideremos el siguiente ejemplo de determinismo recíproco triádico. Una niña que pide a su padre insistentemente un segundo trozo de bizcocho de chocolate es, desde el punto de vista del padre, un hecho del entorno. Si el padre le diera un segundo trozo de bizcocho a la niña de manera automática (sin pensar), los dos estarían condicionando la conducta del otro en el sentido skinneriano. La conducta del padre estaría controlada por el entorno, pero esta conducta, a su vez, tendría un efecto de control sobre su entorno, en concreto, sobre la niña. En la teoría de Bandura, en cambio, el padre es capaz de pensar en las consecuencias de premiar o ignorar la conducta de la niña. Podría pensar, "si le doy otro trozo de bizcocho, dejará de llorar de momento, pero en ocasiones futuras es más probable que insista hasta conseguir lo que quiere, por tanto, no se lo daré". De este modo, el padre influye en su entorno (la niña) y en su propia conducta (rechazando la petición de su hija). La conducta subsiguiente de la niña (entorno del padre) influye en la cognición y la conducta del padre. Si la niña deja de insistir, el padre podría pensar distinto. Por ejemplo, podría evaluar su conducta al pensar, "soy un buen padre porque he hecho lo correcto". El cambio en el entorno también permite al padre adoptar distintas conductas. Por tanto, su conducta subsiguiente está en parte determinada por la interacción recíproca de entorno, cognición y conducta.

Este ejemplo ilustra la interacción recíproca de los factores de la conducta, ambientales y personales desde el punto de vista del padre. Primero, las súplicas de la niña influyeron en la conducta del padre (E ⇒ C) y también determinaron en parte la cognición del padre (E ⇒ P); la conducta del padre influyó en la conducta de la niña, es decir, en su propio entorno (C ⇒ E) y en su propio pensamiento (C ⇒ P) y su cognición determinó en parte su conducta (P ⇒ C). Para completar el ciclo, P (la persona) debe incidir en E (el entorno). ¿Cómo puede la cognición del padre influir directamente en el entorno sin transformarse previamente en conducta? De ninguna manera. No obstante, P no significa solo cognición, P representa a la persona. Bandura (1999b) planteó la hipótesis de que "las personas provocan diferentes reacciones de su entorno social debido a sus características físicas, como su edad, aspecto, raza, sexo y atractivo físico, incluso antes de decir o hacer nada" (p. 158). Por tanto, el padre, en virtud de su rol y estatus de padre, y tal vez en combinación con sus características de tamaño y fuerza, tiene un efecto categórico sobre la niña. Y con ello se completa la última conexión causal (P ⇒ E).

Encuentros casuales y hechos fortuitos

Aunque las personas ejercen una importante dosis de control sobre sus vidas, no pueden predecir o prever todos los cambios posibles en el entorno. Bandura es el único teórico de la personalidad que ha considerado seriamente la posible importancia de estos encuentros casuales y hechos fortuitos.

Bandura (1998a) definió un **encuentro casual** como "una concurrencia no intencionada de personas que no se conocen" (p. 95). Un **hecho fortuito** es una experiencia del entorno imprevista e involuntaria. Las vidas cotidianas de las personas se ven afectadas, en mayor o menor medida, por las personas con las que se encuentran por casualidad y los hechos aleatorios que no pueden prever. La pareja, el trabajo y el lugar de residencia pueden ser fruto de un encuentro fortuito imprevisto e inesperado.

Igual que la casualidad ha influido en la vida de todos nosotros, ha determinado la vida y trayectorias profesionales de teóricos de la personalidad famosos. Dos ejemplos de ello son Abraham H. Maslow (capítulo 9) y Hans J. Eysenck (capítulo 14). De niño, Maslow era excesivamente tímido, sobre todo con las mujeres. Al mismo tiempo, estaba muy enamorado de su prima Bertha Goodman, pero era demasiado tímido como para expresar su amor. Un día que estaba de visita en casa de su prima, la hermana mayor de Bertha lo empujó hacia su amada prima, diciendo: "¡Por el amor de Dios, bésala de una vez!" (Hoffman, 1988, p. 29). Maslow lo hizo y,

para su sorpresa, Bertha no se resistió. Ella también lo besó a él y desde aquel momento, la vida de Maslow, hasta entonces sin sentido, cambió totalmente.

Hans Eysenck, el notable psicólogo británico, también entró en contacto con la psicología por casualidad. Su intención era estudiar física en la Universidad de Londres, pero primero tenía que aprobar un examen de ingreso. Después de esperar un año para hacer el examen, le dijeron que se había equivocado de examen y que tendría que esperar otro año para hacer el correcto. En vez de seguir retrasando sus estudios, preguntó si había alguna carrera científica que pudiera realizar. Al saber que podía matricularse en la carrera de psicología, Eysenck preguntó: "¿Qué demonios es la psicología?" (Eysenck, 1982, p. 290). Como sabemos, Eysenck estudiaría psicología y llegaría a ser uno de los psicólogos más famosos del mundo.

La casualidad añade una nueva dimensión a todo esquema que se use para predecir la conducta humana y dificulta mucho hacer predicciones exactas. Sin embargo, los encuentros casuales influyen en las personas solo porque están presentes en el paradigma del determinismo recíproco triádico en E (entorno) y participan en la interacción mutua entre persona, conducta y entorno. En este sentido, los encuentros casuales influyen en las personas del mismo modo que lo hacen los hechos premeditados. Una vez que tiene lugar un encuentro casual, las personas actúan con el nuevo conocido según sus actitudes, convicciones e intereses, así como la reacción de la otra persona hacia ellos. Por tanto, si bien muchos encuentros casuales y hechos imprevistos tienen poca o ninguna influencia en la conducta de las personas, "otros tienen efectos más duraderos y otros abren nuevas trayectorias en la vida de las personas" (Bandura, 2001, p. 12).

Los encuentros casuales y los hechos fortuitos no son incontrolables. En efecto, las personas pueden favorecer las casualidades. Un hombre divorciado que desea volver a casarse aumentará las posibilidades de conocer a una esposa potencial al adoptar una actitud proactiva, por ejemplo, integrándose a un club de solteros, yendo a lugares donde es probable encontrar mujeres solteras o pidiendo a un amigo que le presente a una pareja potencial disponible. Si conoce a una mujer disponible y atractiva, tendrá más probabilidades de entablar una relación duradera si se ha preparado para resultar atractivo o interesante para las mujeres. Bandura (2001, p. 12) cita a Louis Pasteur: "La casualidad favorece solo a la mente preparada". A la inversa, la persona preparada es capaz de escapar a encuentros casuales desagradables y a los infortunios anticipando su posibilidad y tomando medidas para minimizar cualquier impacto negativo que puedan tener en un desarrollo futuro.

Capacidad de acción humana

La teoría del aprendizaje social parte del supuesto de que los humanos tienen capacidad de ejercer control sobre su propia vida (2002b). En efecto, la **capacidad de acción** es la esencia de la humanidad. Bandura (2001) afirma que las personas son autónomas, proactivas, con capacidad de reflexión y organización y con poder para influir en sus propios actos a fin de conseguir los resultados deseados. La capacidad de acción humana no significa que las personas posean un agente autónomo que toma decisiones coherentes con su concepto de sí mismas. Tampoco significa que las personas reaccionen de manera automática a los hechos externos e internos. La capacidad de acción humana es un proceso activo de análisis, manipulación y desempeño sobre el entorno para lograr los resultados deseados.

Elementos básicos de la capacidad de acción humana

Bandura (2001, 2004) estudia cuatro elementos básicos de la acción humana: intencionalidad, previsión, autorreacción y autorreflexión.

La *intencionalidad* hace referencia a los actos que una persona realiza de manera intencionada. Una intención conlleva planificación, pero también actos. "No es solo una expectativa o predicción de actos futuros, sino un compromiso proactivo para llevarlos a cabo" (p. 6). La intencionalidad no significa que todos los planes de la persona se cumplirán. Las personas cambian sus planes continuamente conforme van siendo conscientes de las consecuencias de sus actos.

Las personas también tienen *capacidad de previsión* para establecer objetivos, para anticipar resultados probables de sus actos y para seleccionar conductas que producirán los resultados deseados y evitarán los no deseados. La previsión permite a las personas liberarse de las restricciones de su entorno. Si la conducta dependiera exclusivamente del entorno, sería más variable y menos coherente porque estaríamos reaccionando de manera permanente a la gran diversidad de estímulos del entorno. "Si los actos estuvieran determinados únicamente por recompensas y castigos externos, las personas se comportarían como veletas" (Bandura, 1986, p. 335). Pero las personas no se comportan así, "cambiando de dirección constantemente para adaptarse a todas las influencias que casualmente inciden sobre ellas en cada momento" (Bandura, 2001, p. 7).

Las personas hacen algo más que planificar y considerar conductas futuras. También son capaces de *autorreacción* en el proceso de motivación y control de sus propios actos; las personas no solo toman decisiones, sino que también supervisan el progreso en la realización de estas decisiones. Bandura reconoce que establecer objetivos no es suficiente para alcanzar los resultados deseados. Los objetivos deben ser específicos, estar dentro del alcance de las capacidades de la persona y reflejar logros potenciales que no están muy lejanos en el futuro. (Hablaremos con más detalle sobre el autocontrol en un apartado específico.)

Por último, las personas tienen capacidad de *autorreflexión*. Pueden examinar su propio funcionamiento, evaluar y pensar en sus motivaciones, valores y los significados de sus objetivos y reflexionar sobre la adecuación de su propio pensamiento. También pueden evaluar el efecto que tienen sobre ellos los actos de otras personas. El mecanismo autorreflexivo más crucial de las personas es la *autoeficacia*, es decir, la convicción de que son capaces de realizar actos que producirán un efecto deseado.

Autoeficacia

La forma en que las personas actúan en una situación concreta depende de la reciprocidad de las condiciones de conducta, del entorno y cognitivas, sobre todo de los factores cognitivos relacionados con su confianza en si podrán o no llevar a cabo la conducta necesaria para producir los resultados deseados en una situación particular. Estas expectativas son lo que Bandura (1997) llama **autoeficacia**. Según Bandura (1994) "la confianza de las personas en su eficacia personal influye en sus elecciones, en la cantidad de esfuerzo que invertirán en sus actividades, en su perseverancia ante obstáculos y fracasos y su resistencia ante las desgracias" (p. 65). Aunque la autoeficacia tiene una fuerte influencia causal en los actos de las personas, no es el único determinante y se combina con el entorno, la conducta previa y otras variables personales, sobre todo las expectativas de resultados, para dar lugar a la conducta.

En el modelo de determinismo recíproco triádico, que postula que el entorno, la conducta y la persona se influyen mutuamente, la autoeficacia se refiere al factor P (persona).

¿Qué es la autoeficacia?

Bandura (2001) definió la autoeficacia como "la confianza de las personas en su capacidad para ejercer un cierto control sobre su propio funcionamiento y sobre lo que sucede en el entorno" (p. 10). Bandura sostiene que "la autoeficacia es la base de acción humana" (p. 10). Las personas que creen en su capacidad para hacer cosas que podrían alterar lo que sucede en el entorno tienen más probabilidad de actuar y tener éxito que las personas con un bajo nivel de autoeficacia.

La autoeficacia no son las expectativas sobre los resultados de nuestros actos. Bandura (1986, 1997) distinguió entre expectativas de eficacia y expectativas de resultados. La eficacia se refiere a la confianza de las personas en su capacidad para llevar a cabo ciertas conductas, mientras que las expectativas de resultados se refieren a la predicción que hacemos nosotros mismos sobre las *consecuencias* probables de esas conductas. Los resultados no se deben confundir con la realización satisfactoria de un acto: son las consecuencias de una conducta, no la realización del acto en sí mismo. Por ejemplo, una persona que solicita un empleo puede tener confianza en que se defenderá bien en la entrevista de trabajo, que podrá responder a todas las preguntas posibles, estar tranquila y mostrar un nivel adecuado de cordialidad. Por tanto, tiene un alto nivel de autoeficacia respecto a la entrevista de trabajo. Sin embargo, pese a estas expectativas de eficacia elevadas, podría tener unas expectativas de resultados bajas. Sería el caso, si creyera que tiene pocas posibilidades de conseguir el empleo. Esta opinión podría deberse a condiciones del entorno poco prometedoras, como altas tasas de desempleo, economía en declive o mejores competidores. Además, otros factores personales como la edad, el género, la altura, el peso o la salud física pueden tener una influencia negativa en las expectativas de resultados.

La autoeficacia se debe diferenciar de otros conceptos además de las expectativas de resultados. Primero, la eficacia no se refiere a la capacidad para ejecutar tareas motrices básicas como caminar, alcanzar o agarrar algo. Además, la eficacia no implica que podemos realizar las conductas mencionadas sin ansiedad, estrés o miedo; es solo nuestra opinión, acertada o errónea, sobre si podemos o no ejecutar los actos requeridos. Por último, la autoeficacia no es lo mismo que los niveles de aspiración. Los adictos a la heroína, por ejemplo, con frecuencia aspiran a liberarse de su adicción, pero pueden tener poca confianza en su capacidad para acabar con el hábito (Bandura, 1997).

La autoeficacia no es un concepto global o generalizado, como autoestima o autoconfianza. Las personas pueden tener un nivel de autoeficacia alto en una situación y bajo en otra. La autoeficacia varía según la situación en función de las competencias requeridas para las distintas actividades, la presencia o ausencia de otras personas, la capacidad percibida de estas otras personas, sobre todo si son competidores, la predisposición de la persona para desempeñarse en situaciones de fracaso más que de éxito, y los estados fisiológicos asociados, particularmente, la presencia de fatiga, ansiedad, apatía o abatimiento.

Los niveles altos y bajos de eficacia se combinan con entornos sensibles e insensibles para producir cuatro variables de predicción posibles (Bandura, 1997). Cuando el nivel de eficacia es alto y el entorno sensible, es más probable que los resultados sean satisfactorios. Cuando un bajo nivel de eficacia se combina con un entorno sensible, las personas pueden llegar a deprimirse cuando observan que los demás obtienen resultados satisfactorios en tareas que parecen demasiado difíciles para ellos. Cuando las personas con altos niveles de eficacia se encuentran con entornos insensibles, suelen aumentar sus esfuerzos para cambiar el entorno. Podrían usar protestas, activismo social o incluso la fuerza para promover el cambio; pero si todos estos esfuerzos fracasan, según las hipótesis de Bandura, abandonarán esta vía y adoptarán otra diferente o buscarán un entorno más sensible. Por último, con un nivel de autoeficacia bajo y un entorno insensible, las personas tenderán a sentir apatía, resignación e impotencia. Por ejemplo, un directivo de poca jerarquía con un bajo nivel de autoeficacia que percibe lo difícil que es

llegar a ser presidente de la empresa se sentirá desanimado y no logrará transmitir sus esfuerzos productivos a objetivos similares, pero menos ambiciosos.

Factores que influyen en la autoeficacia

La eficacia personal se adquiere, aumenta o disminuye gracias a alguno de los cuatro factores siguientes o una combinación de varios: (1) experiencias propias, (2) modelos sociales, (3) persuasión social y (4) estados físicos y emocionales (Bandura, 1997). Con cada uno de estos factores, procesamos cognitivamente información sobre nosotros mismos y el entorno, y esta información, junto con los recuerdos de experiencias previas, hace cambiar el nivel de autoeficacia que percibimos.

Experiencias propias La fuente de autoeficacia más influyente son las *experiencias propias*, es decir, el desempeño pasado (Bandura, 1997). En general, un desempeño satisfactorio hace aumentar las expectativas de eficacia, mientras que un fracaso tiende a reducirlas. Esta afirmación general tiene seis corolarios.

Primero, un desempeño satisfactorio hace aumentar la autoeficacia en proporción a la dificultad de la tarea. Un tenista experto aumentará poco su nivel de autoeficacia cuando vence a un rival claramente inferior, pero conseguirá una mejora sensible si obtiene unos buenos resultados con un rival superior. Segundo, las tareas concluidas satisfactoriamente por uno mismo generan más sentido de autoeficacia que las realizadas con ayuda de los demás. En los deportes, los logros de todo el equipo no hacen aumentar la eficacia personal tanto como los logros individuales. Tercero, es más probable que los fracasos hagan disminuir el nivel de eficacia cuando sabemos que hemos hecho un gran esfuerzo. Fracasar cuando no hemos puesto todo nuestro empeño no provoca tanta sensación de ineficacia como no cumplir nuestro objetivo, pese a habernos esforzado al máximo. Cuarto, fracasar en condiciones de gran actividad emocional o angustia no nos debilita tanto como fracasar en condiciones óptimas. Quinto, fracasar antes de tener una sensación de dominio resulta más perjudicial para la noción de eficacia personal que fracasar después de tener dicha sensación. El sexto corolario, relacionado con el anterior, es que un fracaso aislado tiene un efecto reducido sobre la eficacia, sobre todo para las personas que en general tienen elevadas expectativas de éxito.

La fuente más influyente de autoeficacia es el rendimiento.

Modelos sociales Una segunda fuente de eficacia son los modelos sociales, es decir, **experiencias vicarias** procedentes de otras personas. Nuestra autoeficacia aumenta cuando observamos los logros de otra persona de capacidades iguales a las nuestras, pero disminuye cuando vemos que un compañero fracasa. Cuando la otra persona es distinta de nosotros, los modelos sociales apenas afectarán nuestro nivel de autoeficacia. Un individuo cobarde, viejo y sedentario que observa a un artista de circo joven, activo y valiente caminando sobre la cuerda floja sin duda aumentará poco sus expectativas de eficacia para repetir la hazaña.

En general, los modelos sociales no influyen tanto en el aumento de los niveles de eficacia como el desempeño personal, pero pueden tener efectos significativos en lo que concierne a la ineficacia. Ver a un nadador con un nivel similar al nuestro que fracasa en su intento de cruzar un río agitado, probablemente disuadirá al observador para intentar la misma tarea. Los efectos de esta experiencia vicaria pueden llegar a prolongarse durante toda la vida.

Persuasión social La autoeficacia también se puede adquirir o reducir por medio de la persuasión social (Bandura, 1997). Los efectos de esta fuente son limitados, pero bajo las condiciones adecuadas, la persuasión de los demás puede hacer aumentar o disminuir la autoeficacia. La primera condición es que la persona tenga confianza en el persuasor. Los consejos o críticas de una fuente fiable tienen mayor poder de eficacia que una persona sin credibilidad. El fomento de la autoeficacia a través de la persuasión social será eficaz solo si las actividades que nos animan a intentar están en nuestro repertorio de conducta. Ningún tipo de persuasión verbal puede alterar el concepto de eficacia de una persona sobre su capacidad para recorrer 100 metros en menos de ocho segundos.

Bandura (1986) planteó la hipótesis de que el poder de eficacia de un consejo está ligado directamente al estatus y la autoridad que percibimos en la persona que lo formula. Obviamente estatus y autoridad no son la misma cosa. Por ejemplo, el consejo de un psicoterapeuta a un paciente con fobias que afirma que puede subirse en un ascensor con muchas personas tiene más probabilidad de aumentar la autoeficacia que si el mismo consejo procede de nuestra pareja o

nuestros hijos; pero, si el mismo psicoterapeuta le dice al paciente que es capaz de cambiar un interruptor averiado, el paciente probablemente no mejorará su nivel de autoeficacia para esta actividad. Asimismo, la persuasión social es más eficaz cuando se combina con unos resultados satisfactorios. La persuasión puede convencer a alguien que intenta una actividad y, si los resultados son satisfactorios, tanto el logro como la subsiguiente recompensa verbal aumentarán el nivel de eficacia en el futuro.

Estados físicos y emocionales La última fuente de eficacia son los estados fisiológico y emocional de las personas (Bandura, 1997). Las emociones fuertes suelen reducir la capacidad de desempeño; cuando las personas sufren niveles elevados de miedo, ansiedad o estrés, es probable que sus expectativas de eficacia sean menores. Un actor en una representación de la escuela de teatro se sabe el texto durante los ensayos, pero se da cuenta de que el miedo que siente la noche del estreno puede bloquear su memoria. Por casualidad, en algunas situaciones, la actividad emocional, si no es demasiado intensa, permite un *rendimiento* mejor, de modo que un nivel de ansiedad moderado la noche del estreno podría aumentar las expectativas de eficacia del actor. La mayoría de las personas, si no tienen miedo, son capaces de hacer frente a una serpiente venenosa. Lo único que tienen que hacer es agarrar con firmeza a la serpiente por detrás de la cabeza; pero para otras muchas personas, el miedo asociado a la idea de tocar a la serpiente las debilita y reduce notablemente sus expectativas de eficacia.

Hace tiempo que los psicoterapeutas han reconocido que una reducción de la ansiedad o un aumento de la relajación física puede mejorar el rendimiento. La información de la actividad emocional está relacionada con una serie de variables. Primero, obviamente, está el nivel de actividad; por lo general, cuanto mayor es la actividad, menor la autoeficacia. La segunda variable es el grado de realismo de la actividad que percibimos. Si sabemos que el miedo es realista, como cuando circulamos por una carretera de montaña nevada, la eficacia personal puede aumentar; sin embargo, cuando sabemos que la fobia es absurda, por ejemplo, el miedo a salir al exterior, la actividad emocional tiende a reducir la eficacia. Por último, la naturaleza de la tarea a realizar es una variable añadida. La actividad emocional puede facilitar la realización de tareas sencillas, pero probablemente interferirá con la realización de actividades complejas.

Aunque la autoeficacia es "la base de la acción humana" (Bandura, 2001, p. 10), no es el único modo de acción de las personas, que también ejercen control sobre sus vidas a través de las acciones de los demás y la eficacia colectiva.

Acciones de los demás

Las **acciones de los demás** implican un control indirecto de las condiciones sociales que afectan la vida cotidiana. Bandura (2001) señaló que "nadie tiene el tiempo, la energía y los recursos para dominar todos los aspectos de la vida cotidiana. El funcionamiento satisfactorio conlleva necesariamente una mezcla de confianza en las acciones de los demás en algunos aspectos" (p. 13). En las sociedades modernas de Occidente, las personas se sentirían casi impotentes si tuvieran que depender exclusivamente de sus logros personales para controlar sus vidas. La mayoría de las personas no están capacitadas para arreglar un aparato de aire acondicionado, una cámara o un automóvil. Mediante las acciones de los demás, sin embargo, pueden cumplir sus objetivos recurriendo a otras personas para arreglar estos objetos. Los ciudadanos intentan cambiar sus vidas estableciendo contactos con personas influyentes, contratan profesores para que les enseñen tareas útiles, recurren a la hija de los vecinos para que cuide de sus hijos, leen las noticias para conocer la actualidad, contratan abogados para que resuelvan sus problemas legales, etcétera.

No obstante, las acciones de los demás tienen un inconveniente. Depender demasiado de la capacidad de los demás puede reducir nuestro sentido de la eficacia personal y colectiva. Uno de los miembros de una pareja puede hacerse dependiente del otro para el cuidado de la casa, los hijos mayores pueden esperar que sus padres sigan cuidando de ellos y los ciudadanos pueden llegar a depender de los recursos públicos para obtener los medios de subsistencia.

Eficacia colectiva

El tercer modo de acción humana es la *eficacia colectiva*. Bandura (2000) definió la **eficacia colectiva** como "la confianza común de las personas en su poder colectivo para conseguir los resultados deseados" (p. 75). En otras palabras, la eficacia colectiva es la confianza que las personas tienen en que sus esfuerzos comunes provocarán logros colectivos. Bandura (2000) sugirió dos técnicas para medir la eficacia colectiva. La primera es combinar las valoraciones de cada uno de los miembros sobre sus capacidades personales para llevar a cabo conductas que beneficien al grupo. Por ejemplo, los actores en una representación podrían tener un alto nivel de eficacia colectiva, si todos tuvieran confianza en su capacidad personal para representar adecuadamente sus papeles. El segundo enfoque propuesto por Bandura es medir la confianza que cada persona tiene en la capacidad del grupo para producir un resultado deseado. Por ejemplo, los jugadores de un equipo de fútbol pueden tener poca confianza en cada uno de sus compañeros, pero poseen una gran confianza en que su *equipo* jugará un buen partido. Estos dos puntos de vista ligeramente distintos de la eficacia colectiva requieren técnicas de medida diferentes.

La eficacia colectiva no surge de una "mente" colectiva, sino más bien de la eficacia personal de muchos individuos trabajando juntos. La eficacia colectiva de un grupo, no obstante, depende no solo del conocimiento y las habilidades de

sus miembros, sino también de su confianza en que pueden trabajar juntos de manera coordinada e interactiva (Bandura, 2000). Las personas pueden tener un nivel de autoeficacia alto y un nivel de eficacia colectiva bajo. Por ejemplo, una mujer puede tener un nivel de eficacia personal que le permita llevar una vida saludable, pero su nivel de eficacia colectiva puede ser insuficiente para reducir la contaminación ambiental, la inseguridad laboral o la amenaza de una enfermedad infecciosa.

Bandura (1998b) señaló que las diferentes culturas tienen niveles distintos de eficacia colectiva y que funcionan de manera más productiva con sistemas diferentes. Por ejemplo, en Estados Unidos, una cultura individualista, predomina la *autoeficacia* y las personas funcionan mejor en un sistema centrado en el individuo, mientras en China, una cultura colectivista, el concepto de *eficacia colectiva* es más importante y las personas funcionan mejor en un sistema de orientación grupal.

Bandura (1997, 1998b, 2001) enumeró varios factores que pueden debilitar la eficacia colectiva. Primero, los humanos viven en un mundo transnacional, lo que sucede en una parte del planeta puede afectar a las personas de otros países, lo que puede darles una sensación de impotencia. La destrucción de la selva tropical amazónica, las políticas de comercio internacional o la reducción de la capa de ozono, por ejemplo, pueden afectar a las vidas de las personas en todo el mundo y minar su confianza en la posibilidad de conseguir un mundo mejor para sí mismos.

Segundo, la tecnología actual que las personas no entienden o no creen poder controlar puede reducir su sentido de la eficacia colectiva. En los últimos años, muchos automovilistas, por ejemplo, confiaban en su capacidad para encargarse del mantenimiento de su vehículo. Con la llegada de los mandos informatizados actuales, muchos mecánicos con capacidad moderada no solo han perdido su eficacia personal para reparar sus vehículos, sino que tienen poca eficacia colectiva para invertir la tendencia a fabricar automóviles cada vez más complicados.

Un tercer hecho que debilita la eficacia colectiva son los complejos mecanismos sociales, con la extensa burocracia que impide el cambio social. Las personas que intentan cambiar las estructuras burocráticas suelen desanimarse con frecuencia debido a las frustraciones o a la lentitud de los procesos de cambio. Después de haberse desanimado, muchas personas, "en lugar de crear los medios para determinar su propio futuro [...], de mala gana ceden el control a técnicos especializados y cargos públicos" (Bandura, 1995, p. 37).

Cuarto, el tremendo espectro y la magnitud de los problemas humanos pueden debilitar la eficacia colectiva. Las guerras, la hambruna, la superpoblación, la delincuencia y las catástrofes naturales son solo algunos de los problemas mundiales que causan en las personas una sensación de impotencia. Pese a estos graves problemas transnacionales, Bandura cree que es posible provocar cambios positivos, siempre que las personas perseveren en sus esfuerzos colectivos y no se desanimen.

Al adoptar una perspectiva mundial, Bandura (2000) llega a la conclusión de que "si los efectos de la globalización llegan a afectar aún más la vida de las personas, será crucial tener un fuerte sentido de la eficacia colectiva para promover los intereses comunes" (p. 78).

Autocontrol

Cuando las personas tienen altos niveles de autoeficacia, confían en las acciones de los demás y poseen una eficacia colectiva sólida, tendrán una capacidad considerable para controlar su propia conducta. Bandura (1994) afirma que las personas usan estrategias reactivas y proactivas para el autocontrol. Es decir, con un enfoque *reactivo*, intentan reducir las discrepancias entre sus logros y sus objetivos, pero cuando han eliminado estas discrepancias, adoptan un enfoque *proactivo* y establecen objetivos nuevos y más difíciles para sí mismos. "Las personas motivan y guían sus actos mediante un control proactivo fijando objetivos que tienen valor para ellos y que crean un estado de desequilibrio y movilizando sus capacidades y esfuerzos a partir de estimaciones que prevén lo necesario para alcanzar los objetivos" (p. 63). La idea de que las personas buscan un estado de desequilibrio es similar a la idea de Gordon Allport de que las personas están motivadas para crear tensión, como mínimo, en la misma medida que están motivadas para reducirla (véase el capítulo 12).

¿Qué procesos influyen en el autocontrol? Primero, las personas poseen una capacidad limitada para manipular los factores externos que intervienen en el paradigma recíproco. Segundo, las personas son capaces de controlar su propia conducta y evaluarla en función de objetivos cercanos y lejanos. La conducta, por tanto, procede de una influencia recíproca de factores externos e internos.

Factores externos y autocontrol

Los factores externos afectan al autocontrol al menos de dos maneras. En primer lugar, nos proporcionan parámetros para evaluar nuestra propia conducta. Los parámetros no proceden solo de fuerzas internas. Los factores del entorno, que se relacionan con los aspectos personales, determinan los parámetros de evaluación individuales. Por imposición, aprendemos de nuestros padres y profesores el valor de la conducta honesta y cordial; a través de la experiencia directa aprendemos a apreciar más las temperaturas suaves que las temperaturas bajas; y, por observación de los demás, creamos diversos parámetros para evaluar nuestro propio desempeño. En cada uno de estos ejemplos, los factores personales influyen en los parámetros que aprenderemos, pero las fuerzas del entorno también desempeñan un papel.

En segundo lugar, los factores externos influyen en el autocontrol al proporcionarnos medios de refuerzo. Las re-

compensas internas no siempre resultan suficientes; también necesitamos incentivos que proceden de factores externos. Un artista, por ejemplo, puede necesitar un refuerzo adicional al margen de la satisfacción personal que le proporciona acabar una gran pintura mural. El apoyo del entorno en forma de anticipo monetario o de elogios y ánimos de otras personas también puede ser necesario.

Los incentivos para finalizar un proyecto de larga duración suelen proceder del entorno y, a menudo, adoptan la forma de pequeñas gratificaciones supeditadas al cumplimiento de objetivos parciales. El artista puede tomar un café después de haber pintado la mano de una de las figuras o hacer una pausa para comer después de acabar otra parte de la pintura mural. Ahora bien, si nos premiamos por unos resultados inadecuados es probable que provoquemos la imposición de sanciones del entorno. Los amigos podrían burlarse del trabajo del artista, los mecenas podrían retirar su apoyo económico, y el propio artista podría ser autocrítico. Cuando los resultados no se ajustan a los parámetros personales, tendemos a negarnos nuestras propias gratificaciones.

Factores internos y autocontrol

Los factores externos se relacionan con los factores internos o personales en el autocontrol. Bandura (1986, 1996) identificó tres procesos internos en la práctica permanente de controlar nuestra propia conducta: (1) observación, (2) evaluación y (3) reacción.

Observación

El primer factor interno que interviene en el autocontrol es la *observación* de nuestro desempeño. Tenemos que ser capaces de supervisar nuestro propio desempeño, aunque la atención que le prestamos no tiene por qué ser total y ni siquiera exacta. Nuestra atención es selectiva: nos centramos en ciertos aspectos de nuestra conducta e ignoramos completamente los demás. Lo que observamos depende de nuestros intereses y de otros conceptos propios preexistentes. En situaciones de realización de tareas orientadas a un objetivo concreto, como pintar un cuadro, jugar a algún juego o hacer un examen, prestamos atención a la calidad, cantidad, velocidad u originalidad de nuestro trabajo. En situaciones interpersonales, como conocer gente nueva o dar información sobre hechos, nos fijamos en la sociabilidad o moralidad de nuestra conducta.

Evaluación

La observación por sí sola no nos ofrece una base suficiente para controlar la conducta. También debemos evaluar nuestro desempeño. Este segundo proceso, la evaluación, nos ayuda a controlar nuestra conducta a través de la mediación cognitiva. Estamos capacitados no solo para la autoconciencia reflexiva, sino también para juzgar el valor de nuestros actos en función de los objetivos que hemos fijado para nosotros mismos. Más concretamente, la evaluación depende de parámetros personales, actos de referencia, valoración de actividades y atribución del desempeño.

Los *parámetros personales* nos permiten evaluar nuestro desempeño sin compararlos con los actos de los demás. Para un niño de diez años con una deficiencia grave, el acto de atarse los cordones de los zapatos puede tener un gran valor. No tiene por qué restar valor a su logro simplemente porque otros niños aprendan a hacer lo mismo antes.

Los parámetros personales, sin embargo, son una fuente de evaluación limitada. En la mayoría de nuestras actividades, evaluamos nuestro desempeño comparándolo con unos *parámetros de referencia*. Los estudiantes comparan sus notas con las de sus compañeros de clase y los tenistas evalúan sus habilidades personales en comparación con las de otros tenistas. También usamos nuestros propios logros precedentes como referencia para evaluar el rendimiento actual: "¿Canto mejor ahora que hace unos años?", "¿soy mejor profesor ahora que antes?". Además, podemos juzgar nuestro desempeño comparándolo con el de un individuo concreto, un hermano, una hermana, un padre o, incluso, un rival odiado, o podemos compararlo con una norma estándar como el par en el golf o un pleno a los bolos.

Además de los parámetros personales y de referencia, la evaluación también depende del *valor* general que le asignemos a una actividad. Si damos un valor secundario a nuestra capacidad para lavar platos o limpiar el polvo de los muebles, dedicaremos poco tiempo o esfuerzo a intentar mejorar estas aptitudes. Por otra parte, si asignamos un valor alto a progresar en el mundo de los negocios o tener estudios superiores, dedicaremos un gran esfuerzo a conseguir nuestros objetivos en estos campos.

Por último, el autocontrol también depende de la valoración que hagamos de las causas de nuestra conducta, es decir, la *atribución del rendimiento*. Si creemos que nuestro éxito se debe a nuestro esfuerzo, estaremos orgullosos de nuestros logros y tenderemos a trabajar más para seguir alcanzando nuestros objetivos. Sin embargo, si atribuimos nuestro desempeño a factores externos, no obtendremos tanta satisfacción personal y probablemente no haremos grandes esfuerzos para alcanzar nuestros objetivos. A la inversa, si creemos que somos responsables de nuestros fracasos o conductas inadecuadas, estaremos más dispuestos a trabajar para lograr el autocontrol que si pensamos que nuestros defectos y miedos se deben a factores que escapan a nuestro control (Bandura, 1986, 1996).

Reacción

El tercer y último factor interno del autocontrol es la *reacción*. Las personas reaccionan de manera positiva o negativa a su propia conducta según si esta está a la altura de sus pa-

rámetros personales, es decir, las personas crean incentivos para sus propios actos mediante autorrefuerzo o autocastigo. Por ejemplo, una estudiante aplicada que ha terminado los deberes puede premiarse a sí misma viendo su programa de televisión favorito.

El autorrefuerzo no depende del hecho de ser inmediatamente posterior a una respuesta, más bien depende en gran medida del uso de nuestra capacidad cognitiva para hacer que se produzcan las consecuencias de la conducta. Las personas establecen unos criterios de rendimiento que, cuando se cumplen, tienden a controlar la conducta mediante gratificaciones autogeneradas como el orgullo y la satisfacción personal. Cuando las personas no logran cumplir estos parámetros, su conducta va seguida de insatisfacción y autocrítica.

Este concepto de consecuencias autogeneradas contrasta claramente con la idea de Skinner de que las consecuencias de la conducta están determinadas por el entorno. Bandura formuló la hipótesis de que las personas trabajan para conseguir premios y evitar castigos, según unos parámetros creados por ellas mismas. Aunque los premios sean tangibles, suelen ir acompañados de incentivos intangibles autogenerados, como la idea de haber alcanzado un objetivo. El premio Nobel, por ejemplo, tiene un valor económico sustancioso, pero lo más valioso para muchos receptores del mismo debe ser el sentimiento de orgullo o satisfacción personal por haber llevado a cabo las tareas que les han permitido ganar el premio.

El autocontrol por la acción moral

Las personas también controlan sus actos mediante parámetros de conducta moral. Según Bandura (1999a), la acción moral tiene dos aspectos: (1) no hacer daño a las personas y (2) ayudar a las personas de manera proactiva. Nuestros mecanismos de autocontrol. Sin embargo, no afectan a otras personas hasta que actuamos de acuerdo con ellos. No tenemos un agente de control interno automático como una conciencia o un superyó que oriente nuestra conducta hacia valores acordes con unos principios morales. Bandura (2002a) insiste en que los preceptos morales predicen la conducta moral solo cuando dichos preceptos se convierten en actos. En otras palabras, los efectos del autocontrol no son automáticos, sino que deben ser activados, concepto que Bandura denomina **activación selectiva**.

¿Cómo pueden las personas con fuertes convicciones morales sobre el valor y la dignidad de la humanidad comportarse de manera cruel con otros seres humanos? La respuesta de Bandura (1994) es que "las personas normalmente no adoptan conductas censurables hasta que han justificado para sí mismos la moralidad de sus actos" (p. 72). Justificando la moralidad de sus actos, pueden distanciarse de las consecuencias de su conducta, un concepto que Bandura denomina **desactivación del control interno**.

Las técnicas de desactivación permiten a las personas, de manera individual o colectiva, llevar a cabo conductas inhumanas sin renunciar a sus principios morales (Bandura, 2002a). Por ejemplo, los políticos con frecuencia convencen a sus electores de la moralidad de la guerra. Por tanto, las guerras son para luchar contra personas "malas", personas que merecen ser derrotadas o incluso aniquiladas.

La activación selectiva y la desactivación del control interno permiten a personas con los mismos principios morales comportarse de modos muy diferentes, igual que permiten a la misma persona comportarse de manera diferente en situaciones distintas. En la figura 17.2 se ilustran los diversos mecanismos por los cuales el autocontrol es desactivado o activado de manera selectiva. Primero, las personas pueden *redefinir o reconstruir la naturaleza de la conducta* mediante técnicas como la justificación moral, haciendo comparaciones favorables o calificando sus actos con eufemismos. Segundo, pueden *minimizar, ignorar o distorsionar las consecuencias perjudiciales de su conducta*. Tercero, pueden *culpar o deshumanizar a la víctima*. Cuarto, pueden *desplazar o difuminar la responsabilidad* de su conducta ocultando la relación entre sus actos y los efectos de estos.

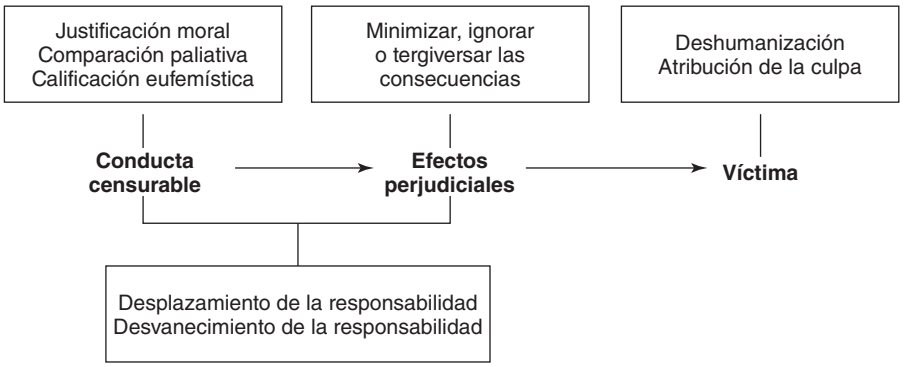


FIGURA 17.2 Mecanismos por los cuales el control interno es activado de manera selectiva o desactivado en conductas censurables y en diferentes puntos del proceso de control.

Redefinir la conducta

Con la *redefinición de la conducta*, las personas justifican actos que de otro modo serían censurables mediante una reestructuración cognitiva que les permite minimizar o eludir la responsabilidad. Pueden liberarse a sí mismos de la responsabilidad de su conducta mediante tres técnicas (cuadro superior izquierdo de la figura 17.2).

La primera es la *justificación moral*, en la cual una conducta que de otro modo sería culpable se hace que parezca justificable o incluso noble. Bandura (1986) citó el ejemplo del héroe de la Primera Guerra Mundial, el sargento Alvin York que, como objetor de conciencia, afirmaba que matar es moralmente inaceptable. Después de que el comandante de su batallón citara un fragmento de la Biblia sobre las condiciones bajo las que está moralmente justificado matar y después de una larga vigilia de plegarias, York se convenció de que matar soldados enemigos era moralmente justificable. Acorde con su redefinición del concepto de matar, York procedió a matar y capturar a más de 100 soldados alemanes y, como consecuencia de ello, se convirtió en uno de los héroes de guerra más destacados de la historia de Estados Unidos.

Un segundo método para reducir la responsabilidad mediante la redefinición de conductas censurables es hacer *comparaciones paliativas* entre esa conducta y las atrocidades aún mayores cometidas por los demás. El niño que hace destrozos en la escuela utiliza la excusa de que los demás rompieron aún más ventanas.

Una tercera técnica para redefinir la conducta es el uso de *eufemismos*. Los políticos que prometieron no subir los impuestos hablan de "aumento de las rentas públicas" en vez de usar la palabra impuestos; algunos líderes nazis llamaron a la matanza de millones de judíos "la purificación de Europa" o "la solución definitiva".

Ignorar o distorsionar las consecuencias del comportamiento

Un segundo método para eludir la responsabilidad conlleva *distorsionar u ocultar la relación entre la conducta y sus consecuencias perjudiciales* (cuadro superior central de la figura 17.2). Bandura (1986, 1999a) reconoció al menos tres técnicas para distorsionar u ocultar las consecuencias perjudiciales de nuestros actos. Primero, las personas pueden minimizar las consecuencias de su conducta. Por ejemplo, un automovilista se salta un semáforo en rojo y atropella a un peatón. Cuando la víctima yace sangrando e inconsciente sobre la calzada, el conductor dice, "no está herido de gravedad, se pondrá bien".

Segundo, las personas pueden *ignorar las consecuencias de sus actos*, como cuando no ven directamente los efectos dañinos de su conducta. En tiempos de guerra, los jefes de estado y los dirigentes militares raras veces perciben la destrucción y muerte derivadas de sus decisiones.

Por último, las personas pueden *distorsionar o malinterpretar las consecuencias de sus actos*, como cuando un padre le pega a un hijo dejándolo bastante lastimado pero explica que el niño necesita disciplina para poder madurar.

Deshumanizar o culpar a las víctimas

La tercera manera de ocultar la responsabilidad es *deshumanizar a las víctimas o atribuirles la culpa* (cuadro superior derecho de la figura 17.2). En tiempos de guerra, las personas suelen considerar a los enemigos como seres infrahumanos, de modo que no tienen que sentirse culpables por matar a soldados enemigos. En varias ocasiones a lo largo de la historia de Estados Unidos, judíos, afroestadounidenses, latinos, indios, asiáticos, homosexuales y vagabundos se convirtieron en *víctimas deshumanizadas*. Personas que en otras circunstancias eran amables, consideradas y delicadas han cometido actos de violencia, insultos u otras formas de maltrato contra estos grupos para eludir la responsabilidad de su propia conducta.

A veces se *culpa* a las víctimas de la conducta de la persona responsable de dicha conducta. Un violador podría culpar a la víctima de su delito, aludiendo a su ropa o conducta provocativa.

Desplazar o difundir la responsabilidad

El cuarto método de disociación de los actos de sus consecuencias consiste en *desplazar o dispersar la responsabilidad* (cuadro inferior de la figura 17.2). Con el desplazamiento, las personas minimizan las consecuencias de sus actos atribuyendo la responsabilidad a una fuente externa. Un ejemplo podría ser una trabajadora que afirma que su jefe es responsable de su ineficacia y un estudiante universitario que culpa a su profesor de sus malas notas.

Un procedimiento relacionado es la *dispersión de la responsabilidad*, repartiéndola de tal manera que nadie se responsabilice. Un funcionario público podría dispersar la responsabilidad de sus actos en todo el proceso burocrático, con comentarios como "así es como funcionan las cosas aquí" o "estas son las normas".

Comportamiento disfuncional

El concepto de determinismo recíproco triádico de Bandura supone que la conducta se aprende como consecuencia de la interacción mutua de (1) la persona, con sus procesos cognitivos y neurofisiológicos; (2) el entorno, que incluye las relaciones interpersonales y las condiciones socioeconómicas; y (3) los factores relacionados con la conducta, que incluyen las experiencias de refuerzo previas. El comportamiento disfuncional también cumple este supuesto. El concepto de comportamiento disfuncional de Bandura es adecuado para el análisis de las reacciones depresivas, las fobias y las conductas agresivas.

Depresión

Las elevadas metas personales suelen generar satisfacción personal. Sin embargo, cuando las personas se imponen unos objetivos demasiado altos, corren el riesgo de fracasar. El fracaso a menudo lleva a la depresión y las personas deprimidas suelen infravalorar sus propios logros. La consecuencia es sufrimiento crónico, sensación de inutilidad, falta de resolución y depresión generalizada. Bandura (1986, 1997) afirma que la depresión disfuncional puede aparecer en cualquiera de las tres subfunciones del autocontrol: (1) observación, (2) evaluación y (3) reacción.

En primer lugar, durante la observación, las personas pueden menospreciar sus actos o distorsionar sus recuerdos de logros anteriores. Las personas deprimidas tienden a exagerar sus errores pasados y minimizar sus logros anteriores, tendencia que perpetúa su depresión.

En segundo lugar, las personas deprimidas tienden a hacer valoraciones erróneas. Establecen criterios de valoración demasiado exigentes y no realistas de modo que cualquier logro personal será considerado un fracaso. Aunque consigan resultados satisfactorios a los ojos de los demás, siguen restando valor a sus actos. La depresión es más probable cuando las personas se imponen objetivos personales muy superiores al nivel de eficacia percibido por ellas mismas para cumplirlos.

Por último, la reacción de los individuos deprimidos es bastante diferente de la reacción de las personas que no sufren depresión. Las personas deprimidas no solo se juzgan a sí mismas con dureza, sino que también tienden a tratarse mal a sí mismas por sus defectos.

Fobias

Las fobias son miedos lo bastante fuertes y dominantes como para provocar efectos debilitantes graves en la vida cotidiana del individuo. Por ejemplo, la fobia a las serpientes impide a las personas realizar una serie de trabajos y disfrutar de actividades recreativas diversas. Las fobias y los miedos se aprenden por la experiencia directa, la generalización inadecuada y, sobre todo, por experiencias de observación (Bandura, 1986). Es difícil eliminarlas porque la persona fóbica simplemente evita el objeto amenazante. A menos que nos enfrentemos de alguna manera al objeto temido, la fobia seguirá existiendo indefinidamente.

Bandura (1986) atribuye a la televisión y otros medios de comunicación el haber generado muchos de nuestros miedos. La publicación de violaciones, atracos o asesinatos pueden aterrorizar a las personas, provocando que salgan menos de sus casas. La mayoría de las personas no han tenido experiencias de violaciones, robos o lesiones intencionadas y, a pesar de ello, viven atemorizados. Los actos delictivos violentos que parecen aleatorios e imprevisibles son los que suelen provocar más reacciones fóbicas.

Una vez establecidas, las fobias son mantenidas por determinantes posteriores, es decir, los refuerzos negativos que la persona fóbica recibe por evitar la situación que le produce miedo. Por ejemplo, si una persona espera tener una experiencia desagradable (atraco) mientras pasea por un parque urbano, reducirá su sensación de amenaza no entrando en el parque o no acercándose a él. En este ejemplo, el comportamiento disfuncional (evitar el parque) es producido y mantenido por la interacción entre las expectativas de la persona (que cree que la atracarán), el entorno exterior (parque urbano) y factores relacionados con la conducta (sus experiencias previas con el miedo).

Agresividad

Las conductas agresivas, llevadas al extremo, también pueden ser disfuncionales. Bandura (1986) sostenía que la conducta agresiva se adquiere por observación de otras personas, experiencias propias con refuerzos positivos y negativos, formación o enseñanza y creencias extrañas.

Una vez que la conducta agresiva está arraigada, las personas la mantienen, por al menos, cinco motivos: (1) disfrutan causando daños a la víctima (refuerzo positivo); (2) evitan o responden a las consecuencias desagradables de la agresividad de otras personas (refuerzo negativo); (3) sufren daños o perjuicios por no comportarse de manera agresiva (castigo); (4) cumplen sus parámetros de conducta personales mediante la conducta agresiva (autorrefuerzo), y (5) observan a los demás recibir recompensas por actos agresivos o castigos por conductas no agresivas.

Bandura afirma que los actos agresivos por lo general generan más agresividad. Esta idea se basa en el ya clásico estudio de Bandura, Dorrie Ross y Sheila Ross (1963), en el que sus autores constataron que los niños que observaban a otras personas comportándose de manera agresiva mostraban más agresividad que un grupo de control de niños que no veían actos agresivos. En este estudio, los investigadores dividieron a los niños y niñas de la escuela infantil de Stanford University en tres grupos experimentales y un grupo de control.

Los niños del primer grupo experimental observaron un modelo real que mostraba agresividad verbal y física dirigida a una serie de juguetes, entre ellos un gran muñeco de goma; el segundo grupo experimental observó una película que mostraba al mismo modelo comportándose de manera idéntica; el tercer grupo experimental vio una película de dibujos animados en la cual un modelo, vestido de gato negro, mostraba una conducta agresiva hacia el muñeco de goma. Los niños del grupo de control se seleccionaron en consonancia con los niños de los grupos experimentales en cuanto a los niveles de agresividad previa, pero no fueron expuestos a un modelo agresivo.

Después de que los niños en los tres grupos experimentales observaran al modelo reñir, dar patadas y puñetazos y

golpear con un mazo al muñeco de goma, pasaron a otra habitación donde sufrieron una pequeña decepción. Inmediatamente después de la frustración, cada uno de los niños pasó a la sala experimental, donde había algunos juguetes (como una versión más pequeña del muñeco de goma), con los que podían jugar con agresividad. Además, había otros juguetes que no se prestaban a juegos agresivos (como un juego de té y material para colorear). Los observadores siguieron las respuestas agresivas o no agresivas de los niños hacia los juguetes en un espejo unidireccional.

Como pronosticaron las hipótesis, los niños expuestos a un modelo agresivo mostraron más respuestas agresivas que los niños que no habían sido expuestos al modelo, pero, en contra de las previsiones, los investigadores no hallaron diferencias en la agresividad total mostrada por los niños en los tres grupos experimentales. Los niños que habían observado el personaje de dibujos animados se mostraban tan agresivos como los expuestos al modelo real o al modelo filmado. En general, los niños en cada uno de los grupos experimentales mostraron una conducta unas dos veces más agresiva que la del grupo de control. Además, el tipo de respuesta agresiva era increíblemente similar al mostrado por los modelos adultos. Los niños regañaban, daban patadas y puñetazos y golpeaban con un mazo en una clara imitación de la conducta modelada.

Este estudio, ahora con más de 40 años de antigüedad, fue realizado en una época en que aún se debatía sobre los efectos de la violencia televisiva en niños y adultos. Algunas personas sostenían que ver conductas agresivas en la televisión tendría un efecto catártico en los niños, es decir, los niños que tenían experiencias vicarias de agresividad estarían poco motivados para actuar de manera agresiva. El estudio realizado por Bandura, Ross y Ross (1963) ofreció algunas de las primeras pruebas experimentales de que la violencia televisiva no reduce la agresividad, más bien potencia las conductas agresivas.

Terapia

Según Bandura, las conductas desviadas son coherentes con los principios del aprendizaje sociocognitivo y se mantienen porque, de algún modo, siguen cumpliendo una función. El cambio terapéutico, por tanto, es difícil porque conlleva eliminar conductas que reportan satisfacción a la persona. Fumar, comer en exceso y consumir alcohol, por ejemplo, al principio suelen tener efectos positivos y sus consecuencias negativas de largo plazo por lo general no son suficientes para provocar una conducta de rechazo.

El objetivo de una terapia sociocognitiva es el autocontrol (Bandura, 1986). Para alcanzar este objetivo, el terapeuta usa estrategias concebidas para inducir cambios de conducta específicos, generalizar esos cambios a otras situaciones y mantenerlos evitando una recaída.

El primer paso de una terapia exitosa es fomentar un cambio en la conducta. Por ejemplo, si un terapeuta consigue erradicar el miedo a la altura en una persona que antes sufría de aerofobia, habrá inducido un cambio y la persona no tendrá miedo de subirse a una escalera de seis metros. Un nivel de terapia más avanzado es lograr la generalización de una serie de cambios específicos. Por ejemplo, la persona aerofóbica no solo será capaz de subirse a una escalera, sino también de viajar en avión o mirar por las ventanas en edificios altos. Algunas terapias inducen cambios y facilitan la generalización, pero con el tiempo, los efectos terapéuticos se pierden y la persona vuelve a adoptar el comportamiento disfuncional. Esta recaída es más probable cuando las personas están intentando erradicar hábitos inadaptivos, como fumar y comer en exceso. La terapia más eficaz alcanza el tercer nivel de mejoría, que consiste en mantener las conductas funcionales recién adquiridas.

Bandura (1986) ha sugerido varios enfoques de tratamiento. El primero consiste en la *imitación manifiesta o vicaria*. Las personas que observan modelos reales o filmados realizando actividades peligrosas suelen sentir menos miedo y ansiedad y son capaces de realizar esas mismas actividades.

En el segundo enfoque de tratamiento, la *imitación encubierta o cognitiva*, el terapeuta enseña a los pacientes a visualizar modelos que realizan conductas imponentes. No obstante, las estrategias de imitación manifiestas y encubiertas son más eficaces si se combinan con enfoques orientados a cumplir un objetivo.

En un tercer procedimiento, *la representación de las experiencias propias*, los pacientes deben llevar a cabo conductas que anteriormente les producían miedos que los incapacitaban. Este método, sin embargo, no suele ser el primer paso del tratamiento. Los pacientes por lo general empiezan por la observación de modelos o reduciendo su nivel de actividad emocional mediante desensibilización sistemática, que conlleva la eliminación de la ansiedad o el miedo mediante relajación autoinducida o inducida por el terapeuta. Con la desensibilización sistemática, el terapeuta y el paciente trabajan juntos para jerarquizar las situaciones temibles según el grado de amenaza que comportan (Wolpe, 1973). Los pacientes, una vez relajados, llevan a cabo la conducta menos amenazante y van siguiendo el orden jerárquico hasta que pueden realizar los actos más amenazantes, manteniendo un nivel de actividad emocional bajo.

Bandura ha demostrado que cada una de estas estrategias puede ser eficaz y que sus efectos son más intensos cuando se combinan varias. Según Bandura (1989), su eficacia se debe a un mecanismo común a todos estos enfoques, en concreto, la mediación cognitiva. Cuando las personas usan la cognición para aumentar su autoeficacia, es decir, cuando se convencen de que pueden realizar tareas difíciles, son capaces de hacer frente a situaciones que anteriormente los intimidaban.

Investigación relacionada

La teoría del aprendizaje social de Albert Bandura sigue generando una gran cantidad de investigación en varias ramas de la psicología; el concepto de autoeficacia por sí solo genera ya cientos de estudios cada año. La autoeficacia se ha aplicado en una amplia variedad de campos, incluyendo desempeño académico, productividad laboral, depresión, recuperación de la indigencia, manejo de las amenazas de terrorismo y comportamientos relacionados con la salud. Hemos seleccionado solo dos de las múltiples e interesantes aplicaciones del concepto de autoeficacia de Albert Bandura: el manejo de las amenazas de terrorismo y el manejo de la diabetes tipo 2.

Autoeficacia y terrorismo

Desde hace mucho tiempo, el terrorismo ha sido una amenaza para las sociedades modernas, pero cualquiera que recuerde el 2001 sabe que el 11 de septiembre de ese año el terrorismo alcanzó un nuevo nivel de peligro y expandió el miedo a la gente en todo el mundo. Los psicólogos, particularmente en las zonas del mundo comúnmente afectadas por esta amenaza, siempre se han sentido interesados por la forma en que los individuos son atraídos a la cultura terrorista y en que la gente inocente lidia con ese miedo constante (Ben-Zur y Zeidner, 1995; Moghaddam y Marsella, 2004; Zeidner, 2007). Pero este interés en el terrorismo aumentó exponencialmente después de 2001, y algunos investigadores comenzaron a considerar cómo podría la autoeficacia ayudar a la gente a lidiar con esa amenaza constante, en ese desconcierto colectivo posterior al 9 de septiembre.

En los albores de un ataque terrorista, las personas reportan un nivel menor de seguridad personal (Gallup, 2002). A menudo, los ataques terroristas parecen surgir de ninguna parte y, por tanto, la gente siente que no tiene control para prevenirlos o evitarlos. El creer que podemos controlar los eventos es la esencia de lo que Bandura quiso decir con autoeficacia. Así, un sentido elevado de autoeficacia podría ayudar a aliviar los sentimientos negativos y la sensación de inseguridad que se asocian con los ataques terroristas. Aunque puede parecer poco probable que cualquier persona tenga mucho poder para prevenir el siguiente gran ataque, solo la sensación de que podemos hacer algo para que dicho ataque sea menos probable puede ayudar. Quizás esto signifique tomar medidas concretas como vigilar los equipajes abandonados en los aeropuertos y en las estaciones del metro, o algo más abstracto, como rezar u obtener algún consuelo y seguridad en la religión.

El investigador Peter Fischer y sus colegas tenían interés por explorar el posible vínculo entre religión, autoeficacia y el manejo de las amenazas terroristas (Fischer, Greitemeyer, Kastenmuller, Jonas y Frey, 2006). Para investigar el papel de la religión, Fischer y colegas utilizaron la Escala de orientación religiosa (Religious Orientation Scale, ROS) de Gordon Allport (capítulo 12). Recordemos que la ROS mide el grado en que la gente es intrínseca o extrínsecamente religiosa. La religiosidad intrínseca se caracteriza por vivir verdaderamente la religión, no como un medio para lograr un fin, sino como una forma de lograr significado y valor. Algunos estudios previos han demostrado que el uso de la oración como un mecanismo para enfrentar los eventos se relaciona con un aumento en la sensación de control interno sobre ellos (Ai, Peterson, Rodgers y Tice, 2005), y así Fischer y colegas (2006) predijeron que las personas intrínsecamente religiosas experimentarían un nivel mayor de autoeficacia. Esta mayor autoeficacia les ayudaría a enfrentar mejor el terrorismo que a la gente no religiosa.

Para probar su predicción, Fischer y colegas recabaron datos de una muestra alemana en noviembre de 2003. En este mes la prominencia del terrorismo era muy alta en Europa, porque el día 20 unos bombarderos suicidas atacaron dos sinagogas en Estambul, Turquía, y cinco días más tarde el Consulado Británico en Estambul y las oficinas turcas de un banco con sede en Londres fueron atacados simultáneamente. En total, 38 personas perdieron sus vidas en estos ataques y más de 500 resultaron heridas.

Con una mayor amenaza de más ataques terroristas, los investigadores reclutaron a los participantes para que llenaran la ROS, una medida de autoevaluación de la eficacia que contenía reactivos como "Gracias a mis propios recursos, sé cómo manejar situaciones imprevistas", y una medición del humor. Dos meses después, a medida que disminuía la prominencia del terrorismo, los investigadores administraron estas mismas mediciones a una nueva muestra de alemanes.

En su mayor parte, los resultados sustentaron las predicciones de los investigadores. Cuando la prominencia del terrorismo era alta, la gente intrínsecamente religiosa estaba de mejor humor y reportó una mayor autoeficacia que la no religiosa. Aún más, los investigadores encontraron que el mejor humor experimentado por la gente intrínsecamente religiosa se debía a sus mayores sentimientos de autoeficacia. Sin embargo, cuando la prominencia del terrorismo bajó, no se apreciaron diferencias en el humor ni en la autoeficacia entre los dos grupos de personas, las intrínsecamente religiosas y las que no eran religiosas. Así que cuando una persona enfrenta una amenaza, la autoeficacia es crucial para disminuir el efecto nocivo de la amenaza. La religiosidad es una manera, pero probablemente no la única, de obtener un sentido más fuerte de autoeficacia durante dichas amenazas. No es probable que las amenazas terroristas declinen en el futuro inmediato, pero esta investigación de la teoría de la personalidad de Bandura ha demostrado que mientras más control y más capaces de manejar circunstancias fortuitas nos sintamos, menos afectará negativamente nuestro bienestar una amenaza del terrorismo.

Autoeficacia y diabetes

Una de las formas en que la teoría del aprendizaje social de Albert Bandura ha incidido enormemente la vida cotidiana de muchos individuos es en la promoción de la salud y la prevención de la enfermedad. El mismo Bandura ha escrito sobre la utilidad de su teoría para alentar a las personas a adoptar comportamientos saludables que pueden elevar su bienestar en general, su salud y su longevidad (Bandura, 1998b).

Recientemente, William Sacco y colegas (2007) estudiaron el constructo de autoeficacia de Bandura en relación con la diabetes tipo 2. La diabetes es una enfermedad crónica que requiere un manejo muy delicado, con dieta especial y un régimen de ejercicio. La enfermedad plantea a la gente una diversidad de desafíos físicos, pero también se asocia con importantes retos de salud mental. De hecho, la prevalencia de la depresión entre los enfermos de diabetes es el doble que en la población en general (Anderson, Freedland, Clouse y Lustman, 2001). Uno de los indicadores principales de la depresión es una falta de motivación y, dada la dieta estricta y el plan de ejercicio a los que los pacientes deben someterse, esto es particularmente problemático para quienes manejan el padecimiento. Mientras menos se adhieren los pacientes al plan de manejo de la enfermedad, más importantes se vuelven los síntomas, lo cual crea una espiral descendente con implicaciones negativas para la salud física y mental.

Por tanto, Sacco y sus colegas (2007) buscaron explorar el papel de la autoeficacia como una variable que podría aumentar la adherencia al plan de manejo de la enfermedad y disminuir los síntomas negativos en la salud física y mental. Su predicción era que mientras más alto es el nivel de autoeficacia que sienten los pacientes, más probable será que se adhieran al plan de manejo de la enfermedad y, en consecuencia, mejor se sentirán.

Para probar su predicción, Sacco y colegas reclutaron una muestra de adultos que habían sido diagnosticados con diabetes tipo 2. Los participantes completaron cuestionarios de autoevaluación acerca de a qué grado se adherían a su plan de dieta, ejercicio, pruebas de glucosa y medicación, una medición de depresión y otra de autoeficacia diseñada específicamente para valorar el nivel de esta respecto al manejo de su diabetes. Adicionalmente, los participantes completaron un cuestionario sobre la frecuencia y severidad de sus síntomas, y se recabó su índice de masa corporal (BMI) con bases en datos obtenidos de sus registros médicos.

Los resultados de este estudio mostraron claramente la importancia de la autoeficacia en el manejo de una enfermedad crónica. Los niveles más altos de autoeficacia se relacionaron con niveles más bajos de depresión, un aumento en la obediencia a las órdenes del médico, menor índice de masa corporal y una disminución en la cantidad y gravedad de los síntomas de la diabetes. Dados estos resultados alentadores sobre la importancia de la autoeficacia, los investigadores examinaron a continuación su papel en el manejo de la diabetes. En otros análisis, Sacco y sus colegas encontraron que el índice de masa corporal se relacionaba positivamente con la depresión, y que la adherencia a las órdenes médicas se relacionaba negativamente con ella.

Pero, ¿podría la autoeficacia tener un papel en estas relaciones? Para responder a esta pregunta, los investigadores realizaron análisis más complejos y lo que descubrieron solo resaltó aún más la importancia de sentirse en control sobre la salud cuando se trata de manejar una enfermedad como la diabetes. La autoeficacia fue directamente responsable tanto de la relación entre el índice de masa corporal y la depresión, y entre esta y la adherencia. Específicamente, se encontró que poseer un índice de masa corporal alto hacía que la gente sintiera menos autoeficacia, lo que a su vez conducía a un aumento en la depresión. Por el contrario, ser capaz de adherirse al plan de manejo de la enfermedad sirvió para aumentar la autoeficacia, y fue este aumento en la sensación de control sobre el padecimiento el responsable por una disminución de la depresión.

La teoría del aprendizaje social se vuelve global

El trabajo más reciente de Albert Bandura está llevando a la teoría del aprendizaje social a rumbos más atrevidos y nuevos para encontrar soluciones a problemas globales como el vertiginoso aumento demográfico. En colaboración con el Population Media Center, un grupo que utiliza el entretenimiento educativo para lograr un cambio social en África, Asia y América Latina, Bandura ha ayudado a producir series televisivas y radiofónicas para alentar cambios positivos de comportamiento basados en la evidencia para que el público las imite a través del aprendizaje por observación. Se ha visto que estas producciones para los medios masivos incrementan la eficacia percibida de su público para decidir el tamaño de su familia, aumentar el uso de anticonceptivos y promover el estatus de la mujer en la vida familiar, social y educacional (Bandura, 2002c). Los nuevos trabajos de este equipo están explorando la eficacia de esas series para mejorar las prácticas de prevención ambiental.

En una presentación ante la British Psychological Society en 2009 sobre la notablemente eficaz aplicación de su trabajo, Bandura concluyó con el siguiente llamado a la acción:

> Los problemas globales infunden una sensación de parálisis en la gente. Sienten que no hay mucho que puedan hacer para reducirlos. El mantra "piensa globalmente, actúa localmente" es un esfuerzo por confinar lo global. Nuestras aplicaciones globales aumentan la escala y el espectro de la teoría de aprendizaje social en la promoción de cambios personales y sociales. Ilustran cómo un esfuerzo

> colectivo, que combine la experiencia de los distintos actores, puede tener un impacto mundial en problemas que en apariencia son insuperables. Como sociedad, disfrutamos de los beneficios legados por aquellos que trabajaron colectivamente antes que nosotros para lograr cambios sociales que mejoraron nuestras vidas. Nuestra propia eficacia colectiva determinará si le dejaremos un planeta habitable a nuestros nietos y a las futuras generaciones. Así que mientras aplican nuestro conocimiento, y su influencia personal, para salvar nuestro maltrecho planeta, ¡que la fuerza de la eficacia esté con ustedes! (Bandura, 2009, p. 506).

Este apasionante y nuevo trabajo en equipo es una poderosa muestra de cómo una teoría de la personalidad puede aportar soluciones a problemas sociales globales. Claramente la autoeficacia es un constructo de implicaciones de largo alcance no solo para nuestras vidas personales, sino para la acción colectiva. Considerando esto, es fácil apreciar por qué la teoría de Albert Bandura sigue generando una impresionante cantidad de investigación y aplicación.

Crítica a la teoría de Bandura

Albert Bandura ha desarrollado su teoría del aprendizaje social manteniendo un perfecto equilibrio entre los dos componentes principales de la construcción de la teoría: la especulación y la observación. Sus especulaciones teóricas raras veces han dejado atrás sus datos, se han ido anticipando cuidadosamente, solo un paso adelante de las observaciones. Este procedimiento científicamente válido aumenta la probabilidad de que sus hipótesis produzcan resultados positivos y que su teoría genere nuevas hipótesis verificables.

La utilidad de la teoría de la personalidad de Bandura, como la de otras teorías, debe valorarse en función de los seis criterios ya conocidos.

La teoría de Bandura ha generado miles de investigaciones y, por tanto, obtiene una puntuación muy elevada en su capacidad para *generar investigación*. Gran parte del trabajo ha sido realizado por Bandura y sus colegas, pero otros investigadores también han prestado atención a su teoría. Bandura podría ser el escritor más meticuloso de todos los teóricos de la personalidad, sus formulaciones redactadas con el máximo esmero han generado numerosas hipótesis comprobables.

En el parámetro de *refutabilidad*, la teoría de Bandura obtiene una puntuación elevada. La teoría de la autoeficacia sugiere que "la confianza de las personas en su eficacia personal influye en sus elecciones, en la cantidad de esfuerzo que invertirán en sus actividades, en su perseverancia ante obstáculos y fracasos, y su resistencia ante las desgracias" (Bandura, 1994, p. 65). Esta afirmación sugiere diversos campos de investigación posibles que podrían demostrar la invalidez de la teoría de la autoeficacia.

En su capacidad para *organizar el conocimiento*, la teoría de Bandura recibe una puntuación alta. Muchas conclusiones de la investigación en psicología se pueden organizar en el marco de la teoría del aprendizaje social. El modelo de determinismo recíproco triádico es un concepto global que ofrece una explicación viable para el aprendizaje de la mayoría de las conductas observables. La inclusión de tres variables en este paradigma confiere a la teoría de Bandura mayor flexibilidad para organizar y explicar la conducta que el conductismo radical de Skinner se basa, en gran medida, en las variables del entorno.

¿Qué lugar ocupa la teoría del aprendizaje social de Bandura en el aspecto *práctico*? Para terapeutas, profesores, padres, o cualquiera que esté interesado en la adquisición y el mantenimiento de nuevas conductas, la teoría de la autoeficacia ofrece directrices útiles y específicas. Además de ofrecer técnicas para mejorar la eficacia personal y colectiva y para recurrir a la ayuda de los demás, la teoría de Bandura sugiere modos de aplicar el aprendizaje por observación y la imitación para aprender determinadas conductas.

En el criterio de *coherencia interna*, dado que la teoría del aprendizaje social no es muy especulativa, está dotada de una gran coherencia interna. Bandura no teme a la especulación, pero nunca se arriesga a ir mucho más allá de los datos empíricos que están a su alcance. El fruto de ello es una teoría formulada con esmero, escrita con rigor y provista de coherencia interna.

El último criterio de utilidad de una teoría es la *sencillez* y en este criterio la teoría de Bandura también obtiene una puntuación alta. La teoría es sencilla y directa, y está libre de explicaciones hipotéticas o extravagantes.

Concepto de humanidad

Según Bandura, los humanos tienen un potencial de aprendizaje muy amplio y este aprendizaje se puede conseguir en gran medida por imitación. Si el aprendizaje humano dependiera de la experiencia directa de ensayo y error, sería demasiado lento, tedioso y peligroso. Por suerte, "los humanos han desarrollado una capacidad cognitiva avanzada para el aprendizaje por observación que les permite dar forma y estructura a sus vidas gracias al poder de la imitación" (Bandura 2002a, p. 167).

Bandura afirma que las personas son muy flexibles y que la plasticidad y flexibilidad son la esencia de la naturaleza humana. Dado que los humanos han desarrollado mecanismos

neurofisiológicos para simbolizar sus experiencias, su naturaleza se caracteriza por un alto grado de flexibilidad. Las personas tienen capacidad para almacenar experiencias pasadas y usar esta información para representar sus actos futuros.

La capacidad de las personas para usar símbolos les proporciona una potente herramienta para comprender y controlar su entorno. Les permite resolver problemas sin tener que recurrir a conductas ineficaces de ensayo y error, imaginar las consecuencias de sus actos y establecer objetivos para sí mismas.

Los humanos son animales resueltos y *orientados a cumplir objetivos* que pueden visualizar el futuro y darles significado siendo conscientes de las posibles consecuencias de su conducta. Los humanos prevén el futuro y actúan en consecuencia en el presente. El futuro no determina nuestra conducta, pero su representación cognitiva puede tener un efecto importante en nuestros actos en el presente. "Las personas establecen objetivos para sí mismas, prevén las consecuencias probables de sus actos futuros y escogen el camino a seguir para conseguir los resultados deseados y evitar resultados perjudiciales" (Bandura, 2001, p. 7).

Aunque las personas están orientadas fundamentalmente a cumplir objetivos, según Bandura, sus intenciones y objetivos son específicos, más que generales. Las personas no están motivadas por un único objetivo principal, como luchar por la superioridad o la autorrealización, sino por objetivos múltiples, algunos lejanos y otros cercanos. Estas intenciones individuales, sin embargo, por lo general no son anárquicas, poseen un cierto grado de estabilidad y orden. La cognición permite a las personas evaluar las consecuencias probables y eliminar conductas que no cumplen con sus parámetros. Los parámetros personales, por tanto, tienden a dar a la conducta humana un cierto grado de coherencia, aunque esa conducta carezca de un motivo principal que la guíe.

El concepto de humanidad de Bandura es más *optimista* que pesimista, porque sostiene que las personas son capaces de aprender nuevas conductas a lo largo de su vida. Sin embargo, las conductas disfuncionales pueden persistir debido a un bajo nivel de autoeficacia o porque se tiene la percepción de que están siendo reforzadas. No obstante, estas conductas enfermizas no tienen por qué mantenerse, ya que casi todas las personas tienen la capacidad de cambiar imitando las conductas productivas de los demás y usando sus recursos cognitivos para resolver problemas.

La teoría del aprendizaje social de Bandura, obviamente, hace hincapié en los *factores sociales* más que en los biológicos. Sin embargo, reconoce que la genética influye en la variable de la persona (P) en el paradigma de determinismo recíproco triádico. Pero, incluso dentro de este modelo, suele predominar la cognición, de modo que los factores biológicos son menos importantes. Además, los factores sociales son claramente más cruciales en las otras dos variables, el entorno (E) y la conducta (C).

En el aspecto de *libertad frente a determinismo*, Bandura se inclina por el primero porque afirma que las personas pueden ejercer una gran medida de control sobre su vida. Aunque el entorno y las experiencias de refuerzo influyen en las personas, estas tienen un cierto poder para manipular estas dos condiciones externas. Hasta cierto punto las personas pueden manejar estas condiciones del entorno que determinarán su conducta futura y pueden optar por ignorar o tener en cuenta las experiencias previas. La acción humana sugiere que las personas que tienen un alto nivel de eficacia personal y colectiva y que hacen un uso eficiente de la ayuda de los demás pueden influir, en gran medida, en sus propios actos. Sin embargo, algunas personas tienen más libertad que otras porque son más hábiles controlando su propia conducta. Bandura (1986) definió la libertad como "el número de opciones disponibles para las personas y su derecho a hacer uso de ellas" (p. 42). La libertad personal, por tanto, está limitada por restricciones físicas como leyes, prejuicios, normas y los derechos de otras personas. Además, los factores personales como la ineficacia percibida y la falta de confianza también limitan la libertad individual.

En el aspecto de *causalidad o teleología*, la posición de Bandura sería intermedia. El funcionamiento humano procede de factores del entorno que se relacionan con la conducta y las variables personales, sobre todo las actividades cognitivas. Las personas avanzan con el propósito de cumplir los objetivos que han establecido, pero la motivación no existe ni en el pasado ni en el futuro, sino solo en el presente. Aunque los hechos futuros no pueden motivar a las personas, su concepción del futuro puede controlar la conducta del presente.

La teoría del aprendizaje social da prominencia al *pensamiento consciente* por encima de los determinantes inconscientes de la conducta. El autocontrol de los actos se basa en la observación, la evaluación y la reacción que, por lo general, son procesos conscientes en situaciones de aprendizaje. "Las personas no carecen de pensamiento durante el proceso de aprendizaje. Hacen valoraciones conscientes sobre el modo en que sus actos afectan al entorno" (Bandura, 1986, p. 116). Una vez aprendidas las tareas, sobre todo las motrices, estas se hacen inconscientes. Las personas no tienen que ser conscientes de todos sus actos mientras caminan, comen o conducen un automóvil.

Para Bandura (2001) la división de *factores biológicos y sociales* es una dicotomía errónea. Aunque las personas están limitadas por fuerzas biológicas, poseen una gran flexibilidad. Sus entornos sociales les permiten una amplia variedad de conductas, entre ellas usar a otras personas como modelos. Cada persona se mueve en una serie de redes sociales y está, por tanto, influida por una variedad de personas. Las tecnologías actuales como internet y los medios de comunicación facilitan la difusión de las influencias sociales.

Dado que las personas tienen una gran flexibilidad y capacidad para aprender, existen enormes diferencias entre

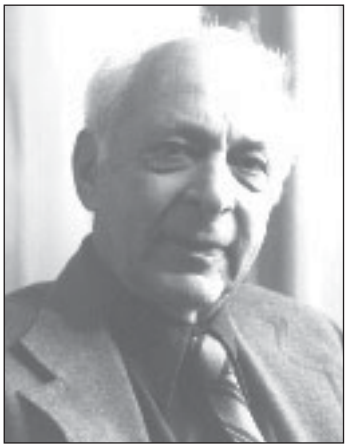
ellas. La importancia que concede Bandura a la *singularidad*, sin embargo, está moderada por las influencias biológicas y sociales, que contribuyen a que existan ciertas semejanzas entre las personas.

Conceptos clave

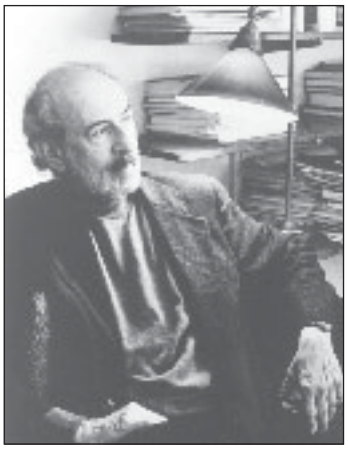
- El *aprendizaje por observación* permite a las personas aprender sin tener que llevar a cabo una conducta.
- El aprendizaje por observación requiere: (1) *prestar atención* a un modelo, (2) *organizar* y *retener* las observaciones, (3) *desempeñarse* y (4) estar *motivado* para llevar a cabo la conducta observada.
- El *aprendizaje a través de la experiencia* tiene lugar cuando nuestras respuestas producen consecuencias.
- El funcionamiento humano surge de la interacción mutua entre los hechos del entorno, la conducta y los factores personales, modelo que se conoce como *determinismo recíproco triádico*.
- Los *encuentros casuales* y los *hechos fortuitos* son dos factores del entorno importantes que influyen en la vida de las personas de manera imprevista e inesperada.
- La *acción humana* permite a las personas ejercer un cierto control sobre su vida.
- La *autoeficacia* es la confianza que tienen las personas en su capacidad para llevar a cabo conductas que pueden producir los resultados deseados en una situación concreta.
- La *acción de los demás* se produce cuando las personas son capaces de recurrir a otras para solicitarles bienes y servicios.
- La *eficacia colectiva* es la confianza que los grupos de personas tienen en que su esfuerzo conjunto producirá el cambio social.
- Las personas tienen una cierta capacidad de *autocontrol* y utilizan factores internos y externos para ejercer ese autocontrol.
- Los *factores externos* nos proporcionan criterios para evaluar nuestra conducta, así como refuerzos externos en forma de recompensas procedentes de los demás.
- Los *factores internos* del autocontrol: son (1) observación, (2) evaluación y (3) reacción.
- Mediante la *activación selectiva* y la *desactivación del control interno*, las personas pueden distanciarse de las consecuencias perjudiciales de sus actos.
- Las cuatro técnicas principales de activación selectiva y desactivación del control interno son: (1) *redefinir la conducta*, (2) *desplazar o dispersar* la responsabilidad, (3) *ignorar o distorsionar las consecuencias de la conducta* y (4) *deshumanizar o culpar a las víctimas*.
- Las *conductas* disfuncionales como la depresión, las fobias y la agresividad, se aprenden por interacción recíproca del entorno, los factores personales y la conducta.
- La *terapia sociocognitiva* hace hincapié en la mediación cognitiva y, sobre todo, en la autoeficacia percibida.

CAPÍTULO 18

Rotter y Mischel: la teoría del aprendizaje sociocognitivo



Rotter



Mischel

- ***Perspectiva general de la teoría del aprendizaje sociocognitivo***
- ***Biografía de Julian Rotter***
- ***Introducción a la teoría del aprendizaje social de Rotter***
- ***Predicción de conductas específicas***
  - Potencial de conducta
  - Expectativas
  - Valor de refuerzo
  - Situación psicológica
  - Fórmula predictiva básica
- ***Predicción de conductas generales***
  - Expectativas generalizadas
  - Necesidades
  - Fórmula predictiva general
  - Control interno-externo del refuerzo
  - Escala de confianza interpersonal
- ***Conducta inadaptiva***
- ***Psicoterapia***
  - Cambiar los objetivos
  - Eliminar las bajas expectativas
- ***Introducción a la teoría de la personalidad de Mischel***
- ***Biografía de Walter Mischel***
- ***Antecedentes del sistema cognitivo-afectivo de la personalidad***
  - Paradoja de la consistencia
  - Interacción persona-situación
- ***Sistema cognitivo-afectivo de la personalidad***
  - Predicción del comportamiento
  - Variables de situación
  - Unidades cognitivo-afectivas
- ***Investigación relacionada***
  - Locus de control y los héroes del Holocausto
  - Interacción persona-situación
  - Autocontrol a lo largo de la vida
- ***Crítica a la teoría del aprendizaje sociocognitivo***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

De los siguientes pares de afirmaciones, ¿cuál de las dos opciones refleja mejor su opinión? Marque a o b.

1. a. La suerte es el motivo principal del éxito de las personas.
   b. Las personas son los artífices de su propia suerte.
2. a. Una manera de provocar una tormenta es organizar un picnic o alguna otra actividad al aire libre.
   b. Las condiciones meteorológicas no tienen nada que ver con los deseos de las personas.
3. a. Las calificaciones de los estudiantes dependen sobre todo del azar.
   b. Las calificaciones de los estudiantes dependen sobre todo de su trabajo.
4. a. Las personas no pueden controlar a las grandes industrias que contaminan el ambiente.
   b. Las personas pueden trabajar conjuntamente para impedir que las grandes industrias viertan residuos en el ambiente.
5. a. La popularidad entre estudiantes de secundaria se debe sobre todo a variables que no dependen de ellos, por ejemplo, el aspecto físico.
   b. La popularidad entre estudiantes de secundaria se debe sobre todo a lo que hacen los propios estudiantes.
6. a. Los daños provocados por accidentes de tráfico son inevitables. Cuando nos llega la hora, no hay nada que hacer.
   b. Abrocharse el cinturón de seguridad y respetar los límites de velocidad son formas probadas de reducir los daños provocados por accidentes de tráfico.

Estas afirmaciones son similares a las que Julian Rotter usó en su escala de control interno-externo, también llamada escala de locus de control. Estudiaremos este popular instrumento en el apartado dedicado al control interno-externo del refuerzo y analizaremos el significado de estas afirmaciones.

Perspectiva general de la teoría del aprendizaje sociocognitivo

Las teorías del aprendizaje sociocognitivo de Julian Rotter y Walter Mischel se basan en el supuesto de que los factores *cognitivos* ayudan a determinar la manera en que las personas reaccionarán a las fuerzas del entorno. Ambos teóricos se oponen a la explicación de Skinner según la cual el comportamiento está determinado por el refuerzo inmediato y sugieren en cambio que las *expectativas* sobre hechos futuros son los principales determinantes de nuestros actos.

Rotter sostiene que el comportamiento humano se puede predecir mejor si conocemos la *interacción* de las personas con sus entornos cercanos. Como **interaccionista**, afirma que ni el entorno en sí mismo ni el individuo pueden explicar íntegramente la conducta y sostiene que las cogniciones, el pasado y las expectativas de futuro de las personas son fundamentales para predecir su conducta. En este sentido, difiere de Skinner (capítulo 16) que afirmaba que en última instancia el refuerzo procede del entorno.

La teoría sociocognitiva de Mischel tiene mucho en común con la teoría del aprendizaje social de Bandura y la teoría sociocognitiva de Rotter. Como Bandura y Rotter, Mischel afirma que los factores cognitivos, junto con las expectativas, las percepciones subjetivas, los valores, los objetivos y los criterios personales, desempeñan un papel importante en la formación de la personalidad. Sus contribuciones a la teoría de la personalidad han evolucionado, empezando con los estudios sobre el **aplazamiento de la gratificación**, hasta los estudios sobre la coherencia o incoherencia de la personalidad y sus trabajos actuales con Yuichi Shoda sobre el desarrollo de un sistema cognitivo-afectivo de la personalidad.

Biografía de Julian Rotter

Julian B. Rotter, el autor de la escala del locus de control, nació en Brooklyn el 22 de octubre de 1916, tercer hijo de padres judíos inmigrantes. Rotter (1993) recordó que coincidía con la descripción de Adler de niño competitivo y rebelde. Aunque sus padres observaban los preceptos y las costumbres judías, no eran muy religiosos. Rotter (1993) describió la posición socioeconómica de su familia como "clase media acomodada hasta la Gran Depresión, cuando mi padre perdió su tienda mayorista de artículos de papelería y empezamos a formar parte de la masa de desempleados durante dos años" (pp. 273-274). La depresión despertó en Rotter una preocupación por la injusticia social que mantendría durante toda su vida y le enseñó la importancia de las condiciones externas que afectan al comportamiento humano.

En la escuela primaria y secundaria fue un ávido lector y al final de la secundaria había leído casi todos los libros de narrativa de la biblioteca local. Esto le llevó a las estanterías de psicología, donde encontró *Understanding Human Nature* de Adler (1927), *Psicopatología de la vida cotidiana* de Freud (1901/1960), y *The Human Mind* de Karl Menninger (1920). Quedó impresionado sobre todo por las obras de Adler y Freud y pronto volvió a buscar más libros de estos autores (Rotter, 1982, 1993).

Cuando se matriculó en el Brooklyn College, ya tenía un gran interés en la psicología, sin embargo decidió estudiar química porque parecía ofrecer más opciones laborales en aquella época. En el último año de carrera en el Brooklyn College, supo que Adler era catedrático de psicología médica en la Facultad de Medicina de Long Island. Asistió a las clases de Adler y a varias de sus demostraciones clínicas. Finalmente, llegó a conocer personalmente a Adler, que lo invitó a asistir a las reuniones de la Society for Individual Psychology (Rotter, 1993).

Cuando Rotter acabó la carrera en el Brooklyn College en 1937, había cursado más asignaturas de psicología que de química. Entonces, empezó los cursos de doctorado en psicología en la Universidad de Iowa, que finalizaría en 1938. Hizo unas prácticas en psicología clínica en el Worcester

State Hospital de Massachusetts, donde conoció a la que sería su esposa, Clara Barnes. En 1941, Rotter se doctoró en psicología clínica en la Universidad de Indiana.

Ese mismo año aceptó un puesto de psicólogo clínico en el Norwich State Hospital de Connecticut, donde una de sus tareas era la formación de becarios y asistentes de la Universidad de Connecticut y la Wesleyan University. Cuando estalló la Segunda Guerra Mundial, fue reclutado en el ejército donde pasó más de tres años trabajando como psicólogo.

Después de la guerra, Rotter volvió a Norwich por un breve periodo, pero pronto consiguió un trabajo en la Ohio State University, donde atrajo a una serie de estudiantes destacados, entre ellos Walter Mischel. Durante más de 12 años, Rotter y George Kelly (véase el capítulo 19) fueron los dos miembros más eminentes del departamento de psicología de la Ohio State University. Sin embargo, Rotter estaba descontento con las repercusiones políticas del macartismo en Ohio y, en 1963, aceptó un puesto en la Universidad de Connecticut como director del programa de formación clínica. Ocupó este cargo hasta 1987, cuando se jubiló como catedrático emérito. Rotter y su esposa Clara (quien falleció en 1986) tuvieron dos hijos, una hija, Jean, y un hijo, Richard, quien murió en 1995.

Entre sus publicaciones más importantes cabe citar *Social Learning and Clinical Psychology* (1954); *Clinical Psychology* (1964); *Applications of a Social Learning Theory of Personality* (1972), que escribió en colaboración con J. E. Chance y E. J. Phares; *Personality*, que escribió en colaboración con D. J. Hochreich (1975); *The Development and Application of Social Learning Theory: Selected Papers* (1982); el *Rotter Incomplete Sentences Blank* (Rotter, 1966); y la *Interpersonal Trust Scale* (Rotter, 1967).

Rotter ocupó el cargo de presidente de la Eastern Psychological Association y de los departamentos de psicología social y de la personalidad y psicología clínica en la American Psychological Association (APA). También formó parte del consejo de formación y enseñanza de la APA durante dos mandatos. En 1988, recibió el prestigioso premio Distinguished Scientific Contribution Award de la APA. El año siguiente obtuvo el premio Distinguished Contribution to Clinical Training Award del Council of University Directors of Clinical Psychology.

Introducción a la teoría del aprendizaje social de Rotter

La teoría del aprendizaje social se apoya en cinco hipótesis básicas. Primero, supone que *los humanos tienen interacción con su entorno cercano* (Rotter, 1982). La reacción de las personas a los estímulos del entorno depende del significado o la importancia que le atribuyan a un hecho. Los refuerzos no dependen solo de estímulos externos, sino que adquieren significado gracias a la capacidad cognitiva del individuo. De manera similar, las características personales como las necesidades o los rasgos no pueden, por sí solos, generar conductas. Rotter afirma que el comportamiento humano surge de la interacción entre los factores personales y del entorno.

Un segundo supuesto de la teoría de Rotter es que *la personalidad humana es aprendida*. Por tanto, la personalidad no queda fijada o determinada en un periodo de desarrollo concreto, sino que puede modificarse siempre que las personas sean capaces de aprender. Aunque la acumulación de experiencias anteriores da a nuestra personalidad una cierta estabilidad, siempre podemos cambiar a través de nuevas experiencias. Aprendemos de las experiencias pasadas, pero estas no son continuas, están influidas por experiencias intercaladas que afectan a nuestras percepciones en el presente.

El tercer supuesto de la teoría del aprendizaje social es que *la personalidad forma una unidad fundamental*, lo que significa que las personalidades de las personas poseen una cierta estabilidad. Las personas aprenden a evaluar experiencias nuevas a partir de refuerzos anteriores. Esta evaluación relativamente sistemática permite una mayor estabilidad y unidad de la personalidad.

La cuarta hipótesis fundamental de Rotter es que *la motivación está orientada a un objetivo*, y rechaza la idea de que las personas están motivadas sobre todo para reducir tensiones o buscar el placer, insistiendo en que la mejor explicación del comportamiento humano reside en las expectativas de las personas de que sus conductas las acercan a sus objetivos. Por ejemplo, la mayoría de los estudiantes universitarios tienen el objetivo de acabar la carrera y están dispuestos a soportar el estrés, la tensión y el trabajo para conseguir ese objetivo. La perspectiva de varios años difíciles de universidad, más que reducirlas, promete aumentar las tensiones.

Si no intervienen otros factores, el refuerzo principal que reciben las personas procede de las conductas que los hacen avanzar hacia los objetivos previstos. Esta afirmación se remite a la **ley empírica del efecto** de Rotter, que "define el refuerzo como todo acto, condición o hecho que afecta al avance del individuo hacia un objetivo" (Rotter y Hochreich, 1975, p. 95).

El quinto supuesto de Rotter afirma que *las personas son capaces de prever los hechos*. Además, utilizan su percepción del avance en la dirección del hecho previsto como criterio para evaluar los refuerzos. Partiendo de estos cinco supuestos generales, Rotter construyó una teoría de la personalidad que intenta predecir el comportamiento humano.

Predicción de conductas específicas

Como el interés principal de Rotter es la predicción del comportamiento humano, sugirió cuatro variables que se deben analizar para hacer predicciones correctas en una situación concreta. Estas variables son: el potencial de conducta, las

expectativas, el valor de refuerzo y la situación psicológica. El *potencial de conducta* es la probabilidad de que una conducta dada se produzca en una situación concreta; las *expectativas* son las previsiones de refuerzo que tiene una persona; el *valor de refuerzo* es la preferencia de la persona por un refuerzo específico; y la *situación psicológica* hace referencia a un conjunto complejo de señales que una persona percibe en un periodo concreto.

Potencial de conducta

En su sentido más amplio, el **potencial de conducta** (*PC*) es la posibilidad de que se produzca una respuesta concreta en un momento y lugar determinados. En toda situación psicológica existen varios potenciales de conductas de diversas intensidades. Por ejemplo, si Megan va caminando hacia un restaurante, tiene varios potenciales de conducta. Puede pasar de largo sin ver el restaurante, puede ignorarlo conscientemente, comer en él, considerar la opción de comer en él y seguir su camino, estudiar el local y su contenido con la idea de comprarlo o detenerse, entrar y atracar a la cajera. Para Megan, en esta situación, el potencial de realizar algunas de estas conductas sería casi nulo, otras serían muy probables y otras estarían entre estos dos extremos. ¿Cómo puede una persona predecir qué conductas tienen más o menos probabilidades de producirse?

En cualquier situación, el potencial de conducta depende de las expectativas y del valor de refuerzo. Si una persona desea conocer la probabilidad de que Megan atraque a la cajera frente a la opción de comprar el restaurante o comer en él, por ejemplo, podría mantener constante el valor de las expectativas y variar el valor de refuerzo. Si cada uno de estos potenciales de conducta tuviera 70% de expectativas de ser reforzado, una persona podría hacer una predicción sobre la probabilidad relativa de que sucediera, a partir del valor de refuerzo de cada uno de ellos. Si atracar a la cajera conlleva un valor de refuerzo positivo mayor que comprar el restaurante o comer en él, esa conducta tendrá un mayor potencial de producirse.

La segunda forma de predicción es mantener el valor de refuerzo constante y hacer variar las expectativas. Si los refuerzos totales de cada una de las conductas posibles tienen el mismo valor, el que tenga mayor expectativa de refuerzo tendrá más probabilidad de producirse. Más en concreto, si los refuerzos de atracar a la cajera, comprar el negocio y comer en el restaurante tienen el mismo valor, la respuesta que tenga más probabilidades de producir un refuerzo tendrá el mayor potencial de conducta.

Rotter usa una definición de conducta amplia: cualquier respuesta, implícita o explícita, que se puede observar o medir de manera directa o indirecta. Este amplio concepto permite a Rotter incluir dentro del comportamiento constructos hipotéticos como generalización, resolución de problemas, pensamiento, análisis, etcétera.

Expectativas

El concepto de **expectativa** (*E*) hace referencia a la previsión que hace una persona de que se produzca un refuerzo o conjunto de refuerzos en una situación dada. La probabilidad no está determinada por el historial de refuerzo del individuo, como sostenía Skinner, sino que es establecida de manera subjetiva por la persona. Obviamente, la historia es un factor implicado, pero también lo son los pensamientos no realistas, las expectativas basadas en la falta de información y las fantasías, siempre que la persona sinceramente crea que un refuerzo o grupo de refuerzos específicos dependen de una respuesta concreta.

Las expectativas pueden ser generales o específicas. Las expectativas generalizadas *(EG)* se aprenden a través de experiencias previas con una respuesta concreta o respuestas similares y se basan en la idea de que ciertas conductas irán seguidas de un refuerzo positivo. Por ejemplo, los estudiantes universitarios cuyo trabajo previo ha sido reforzado con unas notas altas tendrán expectativas generalizadas de recompensas futuras y estudiarán con empeño en diversas situaciones académicas.

Las expectativas específicas se simbolizan con E' (*E prima*). En toda situación, las expectativas para un refuerzo concreto están determinadas por una combinación de expectativas específicas (E') y expectativas generalizadas (*EG*). Por ejemplo, un estudiante puede tener unas expectativas generales de que un cierto nivel de estudio será recompensado con unas notas buenas, pero podría pensar que un nivel similar de estudio en la asignatura de francés no será recompensado.

Las expectativas totales de éxito dependen de las expectativas generalizadas y de las expectativas específicas, y determinan en parte la cantidad de esfuerzo que las personas dedicarán a perseguir sus objetivos. Una persona con unas bajas expectativas totales de éxito para conseguir un puesto de trabajo de prestigio probablemente no se presentará como candidato para el puesto de trabajo, mientras que una persona con expectativas de éxito elevadas hará un gran esfuerzo y perseverará ante posibles contratiempos para conseguir un objetivo que parece posible.

Valor de refuerzo

Otra variable en la fórmula de predicción es el **valor de refuerzo** (*VR*), que es la preferencia que una persona atribuye a un refuerzo concreto cuando las probabilidades de que se produzcan varios refuerzos distintos son idénticas.

Un ejemplo del valor de refuerzo sería la relación de una mujer con una máquina expendedora que contiene varias opciones posibles, todas con el mismo precio. La mujer se acerca a la máquina dispuesta a pagar 75 centavos por algún refrigerio. La máquina expendedora funciona perfectamente, así que hay 100% de probabilidad de que la respuesta de la mujer vaya seguida de algún tipo de refuerzo. Sus expec-

tativas de refuerzo, por tanto, para la chocolatina, las papas fritas, las palomitas, las galletas saladas y el pan danés son iguales. Su respuesta, es decir, el botón que presione, está determinada por el valor de refuerzo de cada artículo.

Cuando las expectativas y las variables de la situación se mantienen constantes, el comportamiento está determinado por la preferencia del individuo por el posible refuerzo, es decir, el valor de refuerzo. En la mayoría de las situaciones, obviamente, las expectativas raras veces son idénticas y la predicción es difícil porque las expectativas y el valor de refuerzo pueden variar.

¿Qué determina el valor de refuerzo para un hecho, condición o acto? Primero, la percepción del individuo influye en el valor positivo o negativo de un hecho. Rotter denomina esta percepción **refuerzo interno** y la distingue del **refuerzo externo**, que hace referencia a hechos, condiciones, o actos a los que la sociedad o la cultura atribuyen un valor. Los refuerzos internos y externos pueden estar en armonía o en discordancia. Por ejemplo, si le gustan las películas populares, es decir, las que le gustan a la mayoría de la gente, sus refuerzos internos y externos para ver este tipo de películas coinciden. Sin embargo, si le gustan películas distintas a las que ven sus amigos, sus refuerzos internos y externos no son acordes.

Otro elemento que contribuye al valor de refuerzo son las necesidades del individuo. Por lo general, un refuerzo específico tiende a aumentar su valor cuando la necesidad que satisface se hace más fuerte. Un niño hambriento da más valor a un plato de sopa que un niño con un hambre moderada. (Este aspecto se estudiará con más detalle en el apartado dedicado a las necesidades.)

Los refuerzos también se valoran según las consecuencias previstas de refuerzos futuros. Rotter afirma que las personas son capaces de usar la cognición para prever una secuencia de hechos que conduce a un cierto objetivo futuro y que el objetivo final contribuye al valor de refuerzo de cada uno de los hechos de la secuencia. Los refuerzos raras veces se producen separados de los refuerzos futuros relacionados, es más probable que aparezcan en **secuencias refuerzo-refuerzo**, que Rotter (1982) denomina series de refuerzos.

Los humanos persiguen objetivos, y pueden esperar alcanzar un objetivo si se comportan de una manera concreta. Si no intervienen otros factores, los objetivos con el mayor valor de refuerzo son los más deseables. El deseo por sí solo, sin embargo, no es suficiente para predecir el comportamiento. El potencial de cualquier conducta depende de las expectativas y el valor de refuerzo, así como de la situación psicológica.

Situación psicológica

La cuarta variable en la fórmula de predicción es la **situación psicológica** (*s*), que se define como la parte del mundo externo e interno a la que responde una persona. No es sinónimo de estímulos externos, aunque los hechos físicos suelen ser importantes en la situación psicológica.

El comportamiento no se deriva ni de los hechos del entorno ni de los rasgos personales; más bien procede de la *interacción* de una persona con su entorno cercano. Si los estímulos físicos por sí solos determinaran el comportamiento, entonces dos individuos responderían exactamente de la misma manera a estímulos idénticos. Si los rasgos personales por sí solos determinaran el comportamiento, una persona respondería siempre del mismo modo característico, incluso a hechos diferentes. Como ninguna de estas dos condiciones es válida, tiene que haber algo distinto del entorno o los rasgos personales que determina el comportamiento. La teoría del aprendizaje social de Rotter plantea la hipótesis de que la interacción entre la persona y el entorno es un factor crucial en la determinación del comportamiento.

La situación psicológica es "un conjunto complejo de señales interrelacionadas que se presentan ante un individuo durante un periodo específico" (Rotter, 1982, p. 318). Las personas no actúan en un vacío, responden a señales dentro de su entorno percibido. Estas señales les sirven para determinar ciertas expectativas de conducta, las secuencias de refuerzo y las secuencias refuerzo-refuerzo. El periodo de las señales puede variar entre breve y prolongado; por tanto, la situación psicológica no está limitada por el tiempo. El estado civil, por ejemplo, puede ser relativamente constante durante un largo periodo, mientras que la situación psicológica a la que se enfrenta un automovilista que da vueltas fuera de control sobre una carretera nevada puede ser sumamente breve. La situación psicológica se debe considerar, junto con las expectativas y el valor de refuerzo, para establecer la probabilidad de que se produzca una respuesta concreta.

Fórmula predictiva básica

Como medio hipotético de predicción de conductas específicas, Rotter propuso una fórmula básica que incluye las cuatro variables de predicción. La fórmula representa un medio de predicción más ideal que práctico, y no se pueden introducir valores concretos en ella. Consideremos el caso de La Juan, una universitaria con una gran capacidad intelectual que asiste a una aburrida y larga clase de uno de sus profesores. Con las señales internas de aburrimiento y las señales externas al observar a sus compañeros de clase somnolientos, ¿cuál es la probabilidad de que La Juan responda apoyando su cabeza en el pupitre para intentar dormir? La situación psicológica por sí sola no provoca el comportamiento, sino que tiene interacción con sus expectativas de refuerzo y el valor de refuerzo que tiene el acto de dormir en esa situación concreta. El potencial de conducta de La Juan se puede estimar mediante la fórmula básica de Rotter (1982, p. 302) para la predicción del comportamiento orientado a un objetivo:

$$PC_{x_1, s_1, r_a} = f(E_{x_1, r_a, s_1} + VR_{a, s_1})$$

Esta fórmula se lee como sigue: el potencial de que se produzca el comportamiento *x* en la situación 1 en relación con el refuerzo *a* depende de las expectativas de que el comportamiento *x* vaya seguido del refuerzo *a* en la situación 1 y del valor del refuerzo *a* en la situación 1.

Aplicada a nuestro ejemplo, la fórmula sugiere que la probabilidad (el potencial de conducta o *PC)* de que La Juan apoye la cabeza sobre la mesa (conducta *x*) en una clase pesada y aburrida con otros estudiantes somnolientos (la situación psicológica, s_1) con el objetivo de dormir (el refuerzo r_a), depende de sus expectativas de que tal conducta (E_x) vaya seguida de sueño (r_a) en esta situación concreta (s_1), más la medida de su deseo de dormir (el valor de refuerzo VR_a) en esta situación específica (*s*). Dado que la medida exacta de cada una de estas variables estaría fuera del alcance del estudio científico del comportamiento humano, Rotter propuso una estrategia para la predicción de conductas generales.

Predicción de conductas generales

Para predecir conductas generales, estudiaremos el caso de David, que ha trabajado durante 18 años en una ferretería. David ha sabido que, como el negocio no va bien, el dueño tiene que reducir la plantilla y él podría perder su empleo. ¿Cómo podemos predecir el comportamiento subsiguiente de David? ¿Le rogará al dueño que lo deje seguir en la empresa? ¿Se pondrá furioso? ¿Sublimará su enfado actuando de manera agresiva con su esposa o sus hijos? ¿Recurrirá al alcohol y no se esforzará por buscar otro empleo? ¿Empezará inmediatamente a buscar otro puesto de trabajo?

Expectativas generalizadas

Dado que casi todas las conductas posibles de David son nuevas para él, ¿cómo podemos predecir lo que hará? En este punto, la teoría de Rotter recurre a los conceptos de **generalización** y **expectativas generalizadas**. Si en el pasado David ha sido premiado por conductas que han elevado su estatus social, existe una probabilidad muy pequeña de que le ruegue al dueño que mantenga su empleo, porque dicha conducta es contraria al incremento de su estatus social. Por otra parte, si por lo general sus conductas anteriores responsables e independientes han sido reforzadas y tiene *libertad de movimiento*, es decir, posibilidades de encontrar otro empleo (suponiendo que necesite trabajar), existe una alta probabilidad de que busque otro trabajo o se comporte de manera independiente. Aunque esta predicción no es tan concreta como la que predecía la probabilidad de una universitaria de dormirse en una clase aburrida es, sin embargo, más útil en situaciones donde no es posible un control riguroso de las variables relevantes. Para predecir la reacción de David a la probable pérdida de su empleo es preciso conocer su opinión sobre las opciones disponibles y sus *necesidades* actuales.

Necesidades

Rotter (1982) definió las necesidades como toda conducta o conjunto de conductas que las personas consideran que les permiten avanzar hacia un objetivo. Las necesidades no son estados de privación o actividad, sino indicadores de la orientación del comportamiento. La diferencia entre necesidades y objetivos es solo semántica. Cuando el centro de atención está en el entorno, Rotter habla de objetivos, si está en la persona, habla de necesidades.

El concepto de necesidades permite predicciones más generalizadas que las que permiten las cuatro variables específicas que incluye la fórmula predictiva básica. Por lo general, la teoría de la personalidad trata con predicciones amplias del comportamiento humano. Por ejemplo, una persona con fuertes necesidades de control sobre los demás por lo general intentará conseguir una posición de poder en la mayoría de relaciones interpersonales, así como en otras muchas situaciones. En situaciones específicas, sin embargo, una persona dominante puede comportarse de manera no dominante o incluso sumisa. La fórmula predictiva básica permite hacer predicciones específicas, suponiendo, obviamente, que toda la información relevante está disponible. Es la fórmula más adecuada para experimentos de laboratorio controlados, pero resulta inadecuada para predecir conductas cotidianas. Por este motivo, Rotter introdujo el concepto de necesidades y su *fórmula predictiva general*.

Categorías de necesidades

Rotter y Hochreich (1975) enumeraron seis categorías de necesidades, cada una de las cuales representa un grupo de conductas relacionadas funcionalmente, es decir, conductas que generan refuerzos iguales o similares. Por ejemplo, las personas pueden satisfacer sus necesidades de reconocimiento en diversas situaciones y de distintas personas. Por tanto, pueden recibir el refuerzo varias conductas relacionadas funcionalmente, que tienen en común la satisfacción de necesidades de reconocimiento. La siguiente lista no es exhaustiva, pero incluye la mayor parte de las necesidades humanas importantes.

Reconocimiento de estatus La necesidad de obtener el reconocimiento de los demás y tener un cierto estatus a sus ojos es una necesidad importante para casi todas las personas. El reconocimiento de estatus incluye la necesidad de destacar en aquellas cosas que una persona considera importantes, por ejemplo, la escuela, los deportes, el trabajo, las aficiones y el aspecto físico. También incluye la necesidad de tener un cierto nivel socioeconómico y prestigio personal. Jugar bien al bridge es un ejemplo de la necesidad de reconocimiento de estatus.

Control sobre los demás La necesidad de controlar el comportamiento de los demás se denomina control sobre los de-

más. Esta necesidad incluye una serie de conductas orientadas a ejercer poder sobre las vidas de amigos, familiares, colegas, superiores y subordinados. Convencer a los colegas para que adopten nuestras ideas es un ejemplo de control sobre los demás.

Independencia La independencia es la necesidad de estar libre de la dominación de los demás. Incluye las conductas orientadas a conseguir libertad para tomar decisiones, para depender de uno mismo y cumplir objetivos sin ayuda de los demás. Rechazar la ayuda que nos ofrecen para arreglar una bicicleta sería un ejemplo de la necesidad de independencia.

Protección-dependencia Una categoría de necesidades opuesta a la necesidad de independencia son las necesidades de protección y dependencia. Esta categoría incluye la necesidad de que nos cuiden, que nos protejan de molestias y daños y que se satisfagan las otras categorías de necesidades. Un ejemplo concreto de la necesidad de protección-dependencia es pedir a nuestra pareja que se quede en casa y no vaya a trabajar para cuidarnos cuando estamos enfermos.

Amor y afecto Casi todas las personas necesitan amor y afecto, es decir, necesitan saber que los demás las aceptan más allá del reconocimiento y el estatus y necesitan muestras de que otras personas sienten afecto por ellas. Las necesidades de amor y afecto incluyen conductas orientadas a asegurarse la estima, el interés y la lealtad de los demás. Hacer favores esperando recibir expresiones verbales de estima y gratitud sería un ejemplo de esta necesidad.

Bienestar físico El bienestar físico es quizás la necesidad más básica porque, comparadas con ella, las otras necesidades son aprendidas. Esta necesidad incluye conductas orientadas a asegurarse el alimento, una buena salud y seguridad física. Otras necesidades de este tipo serían aprendidas, como la ampliación de las necesidades de placer, contacto físico y bienestar. Encender el aire acondicionado o abrazar a otra persona son ejemplos de la necesidad de apoyo físico.

Componentes de las necesidades

Un complejo de necesidades tiene tres componentes básicos: el *potencial de necesidad*, la *libertad de movimiento* y *el valor de la necesidad*, que son análogos a los conceptos más específicos de potencial de conducta, expectativas y valor del refuerzo (Rotter, Chance y Phares, 1972).

Potencial de necesidad El **potencial de necesidad** (*PN*) es la posibilidad de que se produzca un conjunto de conductas funcionalmente relacionadas orientadas a satisfacer el mismo objetivo u objetivos similares. El potencial de necesidad es análogo al concepto más específico de potencial de conducta. La diferencia entre ambos reside en que el potencial de necesidad se refiere a un *grupo* de conductas relacionadas funcionalmente, mientras que el potencial de conducta es la probabilidad de que se produzca una conducta *concreta* en una situación dada en relación con un refuerzo específico.

El potencial de necesidad no se puede medir solo mediante la observación del comportamiento. Si observamos a varias personas que parecen estar comportándose de la misma manera, por ejemplo, comiendo en un restaurante de lujo, no deberíamos sacar la conclusión de que todas están satisfaciendo el mismo potencial de necesidad. Una persona puede estar satisfaciendo la necesidad de bienestar físico, es decir, de alimento, mientras que otra persona podría estar más interesada en cubrir sus necesidades de amor y afecto, y la tercera podría estar satisfaciendo la necesidad de reconocimiento de estatus. Probablemente cualquiera de las seis necesidades podría satisfacerse comiendo en este restaurante. Que nuestro potencial de necesidad se realice o no, sin embargo, depende no solo de la preferencia que tengamos por ese refuerzo, sino también de nuestra libertad de movimiento para generar respuestas que conduzcan a ese refuerzo.

Libertad de movimiento El comportamiento está determinado en parte por nuestras expectativas, es decir, nuestra previsión de que un refuerzo concreto irá seguido de una respuesta específica. En la fórmula predictiva general, la **libertad de movimiento** (*LM*) es análoga a las expectativas. Son las expectativas generales que tenemos de recibir un refuerzo por llevar a cabo conductas orientadas a la satisfacción de cierta necesidad general. Como ejemplo, una persona con una fuerte necesidad de control sobre los demás podría comportarse de diversas maneras para satisfacer esa necesidad. Podría elegir la ropa de su pareja, decidir qué asignaturas hará su hijo en la universidad, dirigir actores en una obra de teatro, organizar una conferencia en la que participaran docenas de colegas o llevar a cabo cualquiera del centenar de conductas orientadas a asegurar el refuerzo de su necesidad de control. El nivel medio de las expectativas de que estas conductas lleven a la satisfacción deseada indica su libertad de movimiento en el aspecto del control sobre los demás.

La libertad de movimiento se puede determinar manteniendo constante el valor de la necesidad y observando nuestro potencial de necesidad. Por ejemplo, si una persona asigna exactamente el mismo valor al control sobre los demás, la independencia, el amor y el afecto y cada una de las otras necesidades, esa persona llevará a cabo esas conductas con las máximas expectativas de recibir un refuerzo. Si la persona lleva a cabo conductas que generan, por ejemplo, bienestar físico, habrá más libertad de movimiento en este complejo de necesidades que en cualquiera de los demás. Obviamente, el valor de la necesidad no suele ser constante, ya que casi todas las personas prefieren la satisfacción de una necesidad por encima de los demás.

Valor de la necesidad El **valor de la necesidad** (*VN*) de una persona es la medida en que dicha persona prefiere un conjunto de refuerzos por encima de otro. Rotter, Chance y Phares (1972) definieron el valor de la necesidad como "el valor de preferencia medio de un conjunto de refuerzos relacionados funcionalmente" (p. 33). En la fórmula predictiva general, el valor de la necesidad es análogo al valor de refuerzo. Cuando la libertad de movimiento se mantiene constante, las personas llevarán a cabo las secuencias de conductas que permitan la satisfacción de la necesidad con mayor valor de preferencia. Si las personas tienen las mismas expectativas de obtener un refuerzo positivo por conductas orientadas a la satisfacción de cualquier necesidad, el valor que asignen a un complejo de necesidades concreto será el determinante principal de su conducta. Si prefieren la independencia a cualquier otro complejo de necesidades, y si tienen las mismas expectativas de recibir un refuerzo por intentar satisfacer cualquiera de las necesidades, su conducta se orientará a conseguir la independencia.

Fórmula predictiva general

La validez de la fórmula predictiva básica se limita a situaciones muy controladas donde las expectativas, la situación psicológica y el valor de refuerzo son relativamente sencillos y específicos. En la mayoría de las situaciones, sin embargo, la predicción del comportamiento es mucho más complicada porque las conductas y los refuerzos suelen producirse en secuencias funcionalmente relacionadas. Consideremos de nuevo el caso de La Juan, la estudiante con gran capacidad intelectual que tenía dificultades para mantenerse despierta en una clase pesada y aburrida. La fórmula predictiva básica ofrece una idea de la probabilidad de que, en la situación específica una clase aburrida, La Juan apoye su cabeza en el pupitre. Sin embargo, se precisaría una fórmula de predicción más generalizada para predecir su potencial de necesidad para obtener el reconocimiento de estatus derivado de tener el mejor historial académico. Su probabilidad de satisfacer esta necesidad depende de un conjunto de conductas. Para hacer predicciones generalizadas sobre un conjunto de conductas orientadas a satisfacer necesidades, Rotter presentó esta fórmula predictiva general:

$$PN = f\,(LM + VN)$$

Esta ecuación significa que el potencial de necesidad (*PN*) depende de la libertad de movimiento (*LM*) y el valor de la necesidad (*VN*). La fórmula es análoga a la fórmula predictiva básica y cada uno de los factores tiene su paralelo en la fórmula básica. Para ilustrar la fórmula predictiva general, podemos fijarnos en la situación de La Juan en relación con su rendimiento intelectual futuro. Para predecir su *potencial de necesidad* para conseguir el mejor historial académico, debemos medir su *libertad de movimiento*, es decir, sus expectativas medias de recibir un refuerzo por una serie de conductas necesarias para alcanzar su objetivo más su *valor de la necesidad* de todos esos refuerzos, es decir, el valor que asigna al reconocimiento de estatus o cualquier otra necesidad que ella asocie a tener el mejor historial académico. El valor que La Juan asigna al reconocimiento de estatus (valor de la necesidad), más sus expectativas medias de recibir un refuerzo por llevar a cabo la serie de conductas (libertad de movimiento), es igual a su potencial de intentar satisfacer el conjunto de conductas requeridas (potencial de necesidad). La figura 18.1 muestra una comparación entre la fórmula de predicción básica (específica) y la fórmula de predicción generalizada.

La fórmula predictiva general de Rotter contempla la posibilidad de que las personas utilicen su historial de experiencias similares para prever los refuerzos; es decir, tienen *expectativas generalizadas* de éxito. Las dos escalas más populares de Rotter para medir las expectativas generalizadas

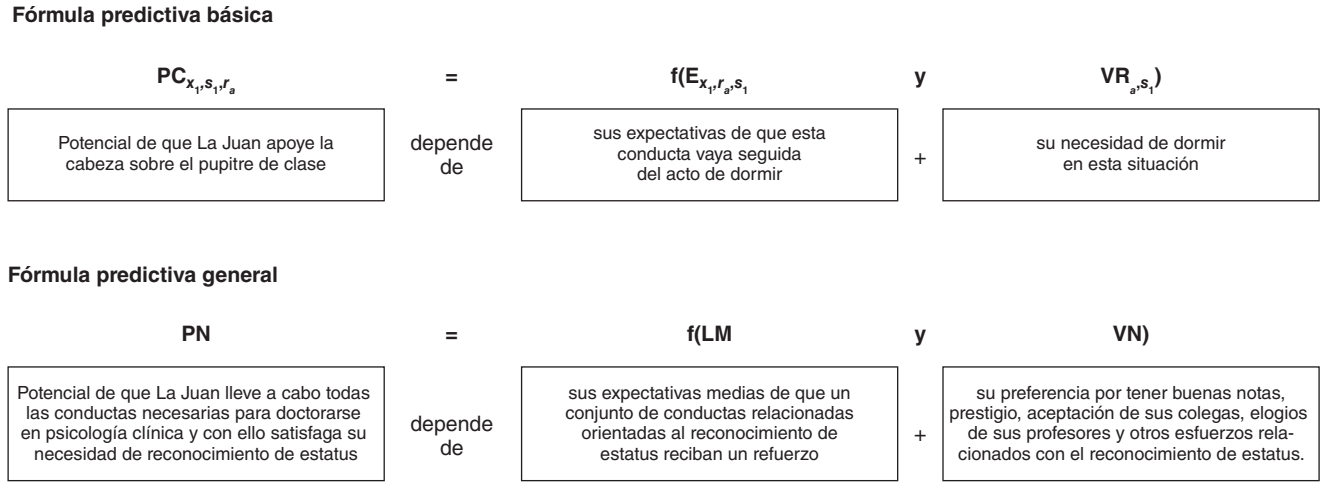


FIGURA 18.1 Comparación entre la fórmula predictiva básica y la fórmula predictiva general.

son la escala de control interno-externo y la escala de confianza interpersonal.

Control interno-externo del refuerzo

En el centro de la teoría del aprendizaje social de Rotter se encuentra la idea de que el refuerzo no se incorpora de manera automática al comportamiento, sino que las personas tienen capacidad para percibir un vínculo causal entre su conducta y la presencia del refuerzo (Rotter, 1954; Rotter y Hochreich, 1975). Las personas se esfuerzan por conseguir sus objetivos porque tienen *expectativas generalizadas* de que estos esfuerzos serán fructíferos.

En la década de 1950 y a principios de la década de 1960, a Rotter le llamó la atención la observación de que muchas personas no tenían la idea de tener un mayor control personal después de conseguir el éxito y que otros no rebajaban sus expectativas después de fracasar en repetidas ocasiones (Rotter, 1990, 1993; Zuroff y Rotter, 1985). En otras palabras, algunas personas tendían a interpretar unos resultados satisfactorios como si fueran fruto de la suerte o el azar, mientras que otros mantenían una idea de control personal elevado incluso después de no recibir refuerzos en muchas conductas. Estas tendencias parecían darse sobre todo en situaciones que las personas consideraban ambiguas o novedosas (Rotter, 1992) o cuando las personas no tenían claro si las consecuencias de su conducta se debían a sus propias capacidades o al azar. Rotter (1990) ha sugerido que tanto la situación como la persona contribuyen a la idea de control personal. Por tanto, una persona que tiene expectativas generalizadas de éxito en una situación puede pensar que tiene menos control personal en otra situación.

Para valorar el control interno-externo del refuerzo o **locus de control**, Rotter (1966) creó la escala de control interno-externo a partir de las tesis doctorales de dos de sus estudiantes, E. Jerry Phares (1955) y William H. James (1957). La Escala I-E consta de 29 afirmaciones de elección obligatoria, seis de las cuales se han incluido para ocultar el objetivo de la escala. La escala está construida para medir el control externo, de modo que un resultado igual a 23 representa el máximo posible de control externo y un resultado igual a cero representa el máximo posible de control interno. La tabla 18.1 contiene varios ejemplos de afirmaciones de la Escala I-E. Las personas deben seleccionar la opción "a" o la opción "b" de cada par de afirmaciones. Aunque la orientación hacia el control interno o externo de estas afirmaciones puede parecer obvia, Rotter (1990) indicó que las puntuaciones tienen una correlación moderada con una escala de atractivo social.

La Escala I-E intenta medir el grado en que las personas perciben una relación causal entre sus esfuerzos y las consecuencias en el entorno. Las personas que obtienen una puntuación elevada en control interno, por lo general, creen que la fuente de control reside dentro de sí mismas y que ejercen un alto nivel de control personal en casi todas las situaciones; las personas que tienen puntuaciones elevadas en control externo, por lo general, creen que su vida está en gran medida controlada por fuerzas que están fuera de sí mismas, como el azar, el destino o el comportamiento de otras personas. Al principio de este capítulo le pedimos que marcara "a" o "b" en seis afirmaciones que permiten evaluar el control interno o externo percibidos. Marcar "b" en todos los casos, excepto el número 2, podría ser indicio de control interno percibido. Sin embargo, como señaló Rotter (1975, 1990) demasiado control interno no siempre es deseable desde el punto de vista social. Por ejemplo, la afirmación 2 sondea las expectativas generalizadas de omnipotencia de una persona, una actitud poco deseable desde el punto de vista social.

La escala de control interno-externo de Rotter se ha convertido en uno de los temas que se han investigado más minuciosamente en psicología y otras ciencias sociales, generando miles de publicaciones desde su creación. Pese a su popularidad, los conceptos de control interno y externo no siempre se comprenden bien. Aunque Rotter (1975) señaló

TABLA 18.1

Ejemplos de afirmaciones de la escala de control interno-externo de Rotter

1. a. Muchas de las cosas desagradables que les suceden a las personas se deben en parte a la mala suerte.
b. Las desgracias de las personas se deben a sus errores.

2. a. Uno de los principales motivos de las guerras es que las personas no se interesan lo suficiente en la política.
b. Siempre habrá guerras, por mucho que las personas se esfuercen en intentar impedirlas.

3. a. A la larga, las personas obtienen el respeto que se merecen en este mundo.
b. Lamentablemente, el valor del individuo suele pasar inadvertido, por mucho empeño que este ponga.

4. a. El ciudadano promedio puede influir en las decisiones de su gobierno.
b. El mundo está controlado por unas cuantas personas que tienen el poder y el ciudadano promedio no puede hacer mucho para cambiarlo.

5. a. La idea de que los profesores son injustos con los estudiantes es absurda.
b. La mayoría de los estudiantes no son conscientes de que sus notas dependen del azar.

6. a. Por mucho que nos esforcemos, siempre habrá personas a las que no les gustaremos.
b. Las personas que no consiguen gustar a los demás no saben cómo llevarse bien con ellos.

Extraída de J. B. Rotter, 1966. "Expectativas generalizadas de control interno frente al control externo del refuerzo". En *Psychological Monographs*, 80 (Número 609), p. 11. Reimpreso con autorización de los autores.

varios malentendidos comunes relacionados con el control interno-externo del refuerzo (raras veces se refirió a este con el término "locus de control"), las personas siguen usando incorrectamente y tergiversando esta herramienta. Una idea errónea es que los resultados de la escala son determinantes del comportamiento. Rotter insistió en que no se deberían considerar causas del comportamiento, sino indicadores de *expectativas generalizadas* (*EG*). Por ello, para predecir el potencial de comportamiento se deben considerar en combinación con el *valor de refuerzo* (*VR*).

Una segunda idea errónea es que el locus de control es específico y puede predecir los logros que se conseguirán en una situación específica. De nuevo, el concepto hace referencia a expectativas *generalizadas* de refuerzo e indica la medida en que las personas creen que tienen control sobre sus vidas.

Una tercera idea errónea generalizada es que la escala divide a las personas en dos tipos distintos, los internos y los externos. Rotter (1975, 1990) insistió en que las expectativas generalizadas implican un *grado* de generalización y que, en ciertas situaciones, una persona que por lo general tiene altos niveles de control interno podría creer que las consecuencias de su conducta se deben en gran medida al destino, el azar o el comportamiento de otras personas con poder.

En cuarto lugar, muchas personas parecen creer que unos resultados que indican altos niveles de control interno implican rasgos deseables desde el punto de vista social y que unos resultados que indican altos niveles de control externo implican características poco deseables desde el punto de vista social. En realidad, las puntuaciones extremas en cualquiera de las dos direcciones serían poco deseables. Un nivel muy alto de control externo podría estar relacionado con apatía y desesperación y las personas podrían creer que no tienen control sobre su entorno, mientras que un nivel de control interno excesivamente elevado significa que las personas se sienten responsables de todo lo que les sucede, fracasos empresariales, hijos delincuentes, las desgracias de los demás y tormentas que impiden realizar actividades al aire libre. Una puntuación entre estos dos extremos, inclinada hacia el control interno, probablemente sería la más saludable o deseable.

Escala de confianza interpersonal

Otro ejemplo de expectativas generalizadas (*EG*) que ha suscitado mucho interés e investigación es el concepto de **confianza interpersonal**. Rotter (1980) definió la confianza interpersonal como "las expectativas generalizadas de un individuo de que puede confiar en la palabra, promesa o declaración oral o escrita de otro individuo o grupo" (p. 1). La confianza interpersonal no hace referencia a la creencia de que las personas son buenas por naturaleza o que viven en el mejor de los mundos posibles. Tampoco se debería identificar con la credulidad. Para Rotter, la confianza interpersonal es una confianza en la palabra de los demás, cuando no hay indicios de incredulidad; mientras que la credulidad consiste en creer de manera insensata o ingenua en las palabras de otras personas.

Dado que muchos de los premios y castigos proceden de otras personas, desarrollamos unas expectativas generalizadas de que las promesas o amenazas verbales de los demás irán seguidas por ciertos tipos de refuerzo. A veces estas promesas y amenazas se cumplen, en otras ocasiones no. De este modo, cada persona aprende a confiar o desconfiar en las palabras de los demás. Dado que cada persona tiene experiencias distintas con las palabras de los demás, es lógico que existan diferencias entre las personas en lo que respecta a la confianza interpersonal.

Para medir las diferencias en la confianza interpersonal, Rotter (1967) desarrolló una escala de confianza interpersonal, compuesta por 25 afirmaciones para evaluar la confianza interpersonal y 15 afirmaciones complementarias para encubrir el objetivo de la escala. El encuestado debe indicar si está de acuerdo o en desacuerdo con las afirmaciones en una escala de cinco puntos que va desde "totalmente de acuerdo" hasta "totalmente en desacuerdo". Las respuestas "totalmente de acuerdo" y "de acuerdo" indicarían confianza en 12 afirmaciones y las respuestas "totalmente en desacuerdo" y "en desacuerdo" indicarían confianza en las otras 13 afirmaciones. La tabla 18.2 contiene varios ejemplos de afirmaciones de la escala de confianza interpersonal de Rotter. Las puntuaciones para cada una de las 25 afirmaciones se suman, de modo que una puntuación alta indica la presencia de confianza interpersonal y una puntuación baja significa expectativas generalizadas de desconfianza.

TABLA 18.2

Ejemplos de afirmaciones de la escala de confianza interpersonal de Rotter

1. Al relacionarse con extraños, conviene actuar con cautela hasta que estos han demostrado que son de fiar.
2. Por lo general uno puede confiar en que sus padres cumplirán sus promesas.
3. Los padres y profesores tienden a manifestar sus opiniones, en lugar de decir lo que le convendría escuchar al niño.
4. La mayoría de los políticos son sinceros en las promesas que hacen durante las campañas electorales.
5. En este mundo tan competitivo hay que estar alerta; de lo contrario, es probable que alguien se aproveche de nosotros.
6. Podemos confiar en que la mayoría de las personas harán lo que dicen que harán.
7. La mayoría de los vendedores son honestos al describir sus productos.

Extraído de J. B. Rotter (1967), "Una nueva escala para medir la confianza interpersonal", en *Journal of Personality*, 35, p. 654, y M. R. Gurtman, 1992. "Confianza, desconfianza y problemas interpersonales", en *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, p. 997.

¿Qué es más deseable, tener puntuaciones altas o bajas, ser confiado o desconfiado? Si la confianza es independiente de la credulidad, como sostenía Rotter (1980), un alto nivel de confianza es no solo deseable sino fundamental para la supervivencia de la civilización. Las personas confían en que los alimentos que compran no están envenenados, que la gasolina de sus automóviles no explotará al ponerlos en marcha, que los pilotos de aviones saben cómo pilotear el avión en el que viajan e, incluso, que el servicio de correos entregará sus envíos sin manipularlos. Las sociedades pueden funcionar solo si las personas tienen al menos una cantidad moderada de confianza mutua.

Rotter (1980) resumió los resultados de sus estudios que indican que las personas que tienen puntuaciones altas en la escala de confianza interpersonal, por contraste con las que obtienen puntuaciones bajas: (1) tienen menos probabilidad de mentir; (2) es probable que tiendan menos a engañar o robar; (3) son más proclives a dar una segunda oportunidad a los demás; (4) tienden más a respetar los derechos de otras personas; (5) son menos proclives a ser infelices, contradictorias o inadaptadas; (6) son un poco más simpáticas y populares; (7) son más fiables; (8) no son ni más ni menos crédulas, y (9) no son ni más ni menos inteligentes. En otras palabras, las personas más confiadas no son crédulas ni ingenuas y más que verse perjudicadas por su actitud confiada, parecen poseer muchas de las características que otras personas consideran positivas y deseables.

Conducta inadaptiva

La conducta inadaptiva en la teoría del aprendizaje social de Rotter es toda conducta persistente que impide a una persona acercarse a un objetivo deseado. Con frecuencia, pero no forzosamente, surge de la combinación de un alto valor de la necesidad y poca libertad de movimiento; es decir, objetivos poco realistas en relación con nuestra capacidad para alcanzarlos (Rotter, 1964).

Por ejemplo, la necesidad de amor y afecto es realista, pero algunas personas se imponen el objetivo poco realista de ser queridas por todo el mundo. Por tanto, es casi seguro que su valor de la necesidad superará su libertad de movimiento, lo que provocará una conducta que probablemente será de defensa o inadaptiva. Cuando las personas se imponen objetivos demasiado difíciles, no pueden aprender conductas productivas porque sus objetivos están fuera de su alcance. En vez de ello, aprenden a evitar el fracaso o a defenderse a sí mismas contra el dolor que lo acompaña. Por ejemplo, si alguien se impone el objetivo de ser querido por todo el mundo, forzosamente encontrará a alguien que lo ignore o lo rechace. Para obtener amor, podría adoptar una conducta socialmente agresiva (una estrategia improductiva y contraproducente), o distanciarse de los demás, lo que impide que le hagan daño, pero también es improductivo.

Imponerse unos objetivos demasiado difíciles es uno de los varios elementos que pueden contribuir a la conducta inadaptiva. Otra causa frecuente es la poca libertad de movimiento. Las personas pueden tener pocas expectativas de éxito porque les falta información o la capacidad para llevar a cabo las conductas que irán seguidas de un refuerzo positivo. Una persona que valora el amor, por ejemplo, puede carecer de la capacidad necesaria de relacionarse con los demás para obtenerlo.

Las personas también pueden tener poca libertad de movimiento porque hacen una evaluación errónea de la situación actual. Por ejemplo, a veces las personas subestiman sus capacidades intelectuales porque en el pasado alguien les dijo que eran tontos. Aun cuando sus valores de la necesidad no sean irrealistas, tienen pocas expectativas de éxito porque creen erróneamente que son incapaces, por ejemplo, de tener buenas notas en la escuela o de competir para conseguir un trabajo de nivel superior.

También puede suceder que las personas tengan poca libertad de movimiento porque generalizan a partir de una situación en la que, quizás, sea realista pensar que su capacidad es insuficiente, a otras situaciones en las que podrían tener éxito. Por ejemplo, un adolescente físicamente débil que no tiene capacidad para llegar a ser un gran deportista puede considerarse erróneamente a sí mismo incapaz de competir para obtener un papel en la representación teatral de la escuela o dirigir un club social. Generaliza su deficiencia en los deportes como incapacidad en otros campos no relacionados.

En resumen, los individuos con conductas inadaptivas se caracterizan por tener objetivos poco realistas, conductas impropias, aptitudes inadecuadas o expectativas excesivamente bajas sobre su capacidad para llevar a cabo las conductas necesarias para obtener refuerzos positivos. Aunque han aprendido formas inadecuadas de resolver problemas dentro de un contexto social, pueden desaprender estas conductas y también aprender otras más apropiadas dentro del entorno social controlado que les proporciona una psicoterapia.

Psicoterapia

Para Rotter (1964), "los problemas de la psicoterapia consisten en encontrar el modo de conseguir cambios en el comportamiento mediante la interacción de una persona con otra; es decir, son problemas de aprendizaje humano en una situación social" (p. 82). Aunque Rotter adopta un enfoque de la psicoterapia orientado a la resolución de problemas, no limita su interés a la resolución rápida de problemas inmediatos. Su interés es más amplio y conlleva un cambio en la orientación del paciente respecto a la vida.

En general, el objetivo de la terapia de Rotter es armonizar la libertad de movimiento y el valor de la necesidad, reduciendo las conductas defensivas y elusivas. El terapeuta

asume un papel activo de maestro e intenta lograr el objetivo terapéutico de dos modos fundamentales: (1) cambiando la importancia de los objetivos y (2) eliminando expectativas de éxito bajas y poco realistas (Rotter, 1964, 1970, 1978; Rotter y Hochreich, 1975).

Cambiar los objetivos

Muchos pacientes son incapaces de resolver los problemas de la vida porque están persiguiendo objetivos sesgados o distorsionados. El papel del terapeuta es ayudar a estos pacientes a comprender la naturaleza errónea de sus objetivos y enseñarles maneras constructivas de luchar para alcanzar objetivos realistas. Rotter y Hochreich (1975) enumeraron tres fuentes de problemas derivados de unos objetivos inadecuados.

En primer lugar, puede haber dos o más objetivos importantes en conflicto. Por ejemplo, los adolescentes suelen valorar la independencia y la protección-dependencia. Por una parte, desean librarse del control de sus padres, pero por otra, siguen teniendo necesidad de una persona que los cuide y proteja de las experiencias dolorosas. Sus conductas ambivalentes suelen ser confusas para ellos mismos y para sus padres. En esta situación, el terapeuta podría intentar ayudar a los adolescentes a que perciban las relaciones entre conductas específicas y cada una de estas necesidades y, a continuación, les ayudaría a cambiar el valor de una de las dos necesidades. Alterando el valor de la necesidad los pacientes empiezan a comportarse de manera más coherente y a sentir que tienen más libertad de movimiento para conseguir sus objetivos.

Una segunda fuente de problemas es un objetivo destructivo. Algunos pacientes persiguen continuamente objetivos autodestructivos que forzosamente provocan fracasos y castigos. La tarea del terapeuta es mostrar al paciente que estos objetivos son nocivos y que probablemente provocarán castigos. Una técnica que puede adoptar el terapeuta en estos casos es ofrecer un refuerzo positivo a las conductas del paciente que lo alejen de objetivos destructivos. Rotter, sin embargo, es pragmático y ecléctico y no se ciñe a ningún conjunto de técnicas específicas para cada problema. Según él, el procedimiento adecuado es el que funciona con un paciente dado.

En tercer lugar, muchas personas tienen dificultades porque se imponen objetivos demasiado difíciles y se sienten frustradas si no pueden alcanzarlos o superarlos. Estos objetivos generan fracaso y dolor, así que en vez de aprender maneras constructivas de conseguir un objetivo, las personas aprenden maneras improductivas de evitar el dolor. Por ejemplo, una persona puede aprender a evitar experiencias dolorosas huyendo físicamente de ellas o reprimiéndolas psicológicamente. Como estas técnicas le sirven para evitar el dolor, la persona aprende a usar la huida y la represión en diversas situaciones. La terapia en este caso consistiría en hacer que el paciente, de manera realista, reevalúe y reduzca sus objetivos reduciendo el valor de refuerzo de estos objetivos. Como los valores de refuerzo elevados se suelen aprender por generalización, el terapeuta intentaría enseñar al paciente a distinguir entre los valores legítimos del pasado y los valores falsos del presente.

Eliminar las bajas expectativas

Además de cambiar los objetivos, el terapeuta intenta eliminar las bajas expectativas de éxito de los pacientes y su análogo, una libertad de movimiento reducida, que puede estar provocada, al menos, por tres causas.

La primera, pueden carecer de las habilidades o la información necesarias para luchar con éxito por conseguir sus objetivos (Rotter, 1970). Con estos pacientes, el terapeuta se convierte en un maestro, que les enseña con amabilidad y empatía técnicas más eficaces para resolver problemas y para satisfacer sus propias necesidades. Si un paciente, por ejemplo, tiene dificultades con las relaciones interpersonales, el terapeuta dispone de un arsenal de técnicas, entre ellas erradicar conductas inadecuadas limitándose a ignorarlas; usar la relación terapeuta-paciente como modelo de encuentro interpersonal eficaz que se puede generalizar fuera de la situación terapéutica; y aconsejando al paciente conductas específicas que puede intentar en presencia de las personas que probablemente serán receptivas.

Una segunda fuente de libertad de movimiento reducida es una valoración errónea de la situación actual. Por ejemplo, un adulto podría no ser asertivo con sus colegas porque en la infancia lo castigaron por competir con sus hermanos. Este paciente debe aprender a diferenciar entre el pasado y el presente, así como entre hermanos y colegas. La tarea del terapeuta es ayudarle a hacer estas distinciones y enseñarle técnicas de asertividad en diversas situaciones relevantes.

Por último, la libertad de movimiento reducida puede derivarse de una generalización inadecuada. Los pacientes suelen usar el fracaso en una situación como prueba de que no pueden tener éxito en otros campos. Tomemos el ejemplo del adolescente físicamente débil que, como no se le daba bien el deporte, generalizó su fracaso a otros terrenos. Sus problemas presentes proceden de una generalización errónea, y el terapeuta debe reforzar incluso los éxitos más pequeños en relaciones sociales, rendimiento intelectual y otras situaciones. Finalmente, el paciente aprenderá a distinguir entre defectos realistas en un terreno y conductas satisfactorias en otras situaciones.

Aunque Rotter admitió que los terapeutas deberían ser flexibles en sus técnicas y utilizar enfoques distintos con cada uno de sus pacientes, sugirió una serie de técnicas interesantes que resultaron eficaces. La primera es enseñar a los pacientes a buscar alternativas. Los pacientes a menudo se quejan de que su pareja, sus padres, sus hijos o su jefe no los comprenden, los tratan injustamente, y de que esto es el origen de sus problemas. En esta situación, Rotter simplemente enseñaría al paciente a cambiar el comportamiento de la otra

persona. Este cambio se puede lograr estudiando las conductas del paciente que, por lo general, conducen a reacciones negativas de su pareja, padres, hijos o jefe. Si el paciente puede encontrar una forma de conducta alternativa con las personas que son relevantes en su vida, esas personas probablemente cambiarán su conducta con el paciente. En adelante, el paciente será recompensado por comportarse de manera más adecuada.

Rotter también sugirió una técnica para ayudar a los pacientes a entender los motivos de otras personas. Muchos pacientes adoptan una actitud recelosa o desconfiada hacia los demás, y creen que su pareja, profesor, o jefe intenta hacerles daño de forma intencionada y con malicia. Rotter intentaría enseñar a estos pacientes a analizar cómo podrían estar contribuyendo al comportamiento defensivo o negativo de la otra persona y les ayudaría a darse cuenta de que la otra persona no es cruel o maliciosa porque sí, sino porque podría sentirse asustada o amenazada por el paciente.

Los terapeutas también pueden ayudar a los pacientes a analizar las consecuencias de sus conductas en el largo plazo y a entender que muchas conductas inadaptivas generan beneficios secundarios que compensan la frustración de los pacientes. Por ejemplo, una mujer podría adoptar el rol de niño indefenso para conseguir controlar a su esposo. Se queja con su terapeuta de que está insatisfecha con su incompetencia y que le gustaría ser más independiente, por su bien y el de su marido. Pero puede que no advierta que su conducta de indefensión tiene por objeto satisfacer su necesidad básica de control sobre los demás: cuanto más indefensa se muestra, más control ejerce sobre su esposo, que debe responder a su indefensión. El refuerzo positivo que recibe del reconocimiento de su marido es más intenso que los sentimientos negativos que lo acompañan. Además, podría no percibir las consecuencias positivas de largo plazo de tener confianza en sí misma e independencia. La tarea del terapeuta es enseñar a los pacientes a aplazar satisfacciones presentes secundarias y centrarse en otras futuras más importantes.

Otra técnica original sugerida por Rotter es hacer que los pacientes participen en una situación social que antes era dolorosa, pero en lugar de hablar tanto como hacían normalmente, se les pide que hablen lo menos posible y se limiten a observar. Observando a otras personas, el paciente tiene más posibilidades de conocer sus motivos. Los pacientes pueden usar esa información en el futuro para modificar su propia conducta, cambiando así las reacciones de los demás y reduciendo los efectos dolorosos de futuros encuentros con esas personas.

En resumen, Rotter afirma que el terapeuta debería participar de manera activa en una interacción social con el paciente. Un terapeuta eficaz posee las características de afabilidad y aceptación, no solo porque estas actitudes animan al paciente a verbalizar sus problemas, sino también porque el refuerzo de un terapeuta afable y comprensivo es más eficaz que el refuerzo de uno frío y distante (Rotter, Chance y Phares, 1972). El terapeuta intenta minimizar la discrepancia entre el valor de la necesidad y la libertad de movimiento ayudando a los pacientes a modificar sus objetivos o enseñándoles modos eficaces de alcanzar esos objetivos. Aunque el terapeuta ayuda a resolver los problemas de manera activa, Rotter (1978) afirma que los pacientes deben aprender a resolver sus propios problemas.

Introducción a la teoría de la personalidad de Mischel

En general, existen dos tipos de teorías de la personalidad: las que consideran la personalidad como una entidad dinámica motivada por impulsos, percepciones, necesidades, objetivos y expectativas, y las que consideran que la personalidad depende de una serie de rasgos personales relativamente estables. La primera categoría incluye las teorías de Adler (capítulo 3), Maslow (capítulo 9) y Bandura (capítulo 17). Según este enfoque, el comportamiento procede de la interacción entre dinámicas cognitivas y afectivas y el entorno.

La segunda categoría destaca la importancia de unos rasgos personales relativamente estables. Las teorías de Allport (capítulo 12), Eysenck (capítulo 14) y McCrae y Costa (capítulo 13) entran dentro de esta categoría. Para ellos, las personas están motivadas por un número limitado de impulsos o rasgos personales que tienden a dar una cierta coherencia a su conducta. En un principio, Walter Mischel (1973) se opuso a la explicación del comportamiento propuesta por la teoría de los rasgos y apoyó la idea de que las actividades cognitivas y las situaciones específicas desempeñan un papel muy importante en la determinación del comportamiento. Sin embargo, más recientemente, Mischel y sus colegas (Mischel y Shoda, 1998, 1999: Mischel, Shoda y Mendoza-Denton, 2002) se han mostrado partidarios de una conciliación entre el enfoque de las dinámicas y el enfoque de los rasgos personales. Esta **teoría cognitivo-afectiva de la personalidad** sostiene que el comportamiento procede de rasgos personales relativamente estables y procesos cognitivo-afectivos que tienen interacción con una situación concreta.

Biografía de Walter Mischel

Walter Mischel, que fue el segundo hijo de una familia de clase media-alta, nació el 22 de febrero de 1930 en Viena. Él y su hermano Theodore, que más adelante se especializaría en filosofía de la ciencia, se criaron en un entorno agradable, a poca distancia de la casa de Freud. Esta infancia tranquila, sin embargo, fue alterada cuando los nazis invadieron Austria en 1938. Ese mismo año, la familia Mischel huyó de Austria y se trasladó a Estados Unidos. Después de vivir en distintas partes del país, finalmente se instalaron en Brooklyn, donde Walter cursó la escuela primaria y secundaria. Cuando se disponía a empezar sus estudios universitarios, su pa-

dre enfermó repentinamente y Walter tuvo que ponerse a trabajar. Finalmente, pudo estudiar en la Universidad de Nueva York, donde se sintió muy atraído por el arte (la pintura y la escultura) y donde repartía su tiempo entre la cultura, la psicología y la vida en Greenwich Village.

En la universidad, a Mischel le horrorizaron las clases de introducción a la psicología que trataban sobre experimentos con ratas y que le parecían estar muy lejos de la vida cotidiana de los humanos. Sus inclinaciones humanistas se consolidaron gracias a las lecturas de Freud, los pensadores existencialistas y los grandes poetas. Después de acabar la carrera, se matriculó en una maestría de psicología clínica en el City College de Nueva York. Mientras estudiaba dicho posgrado, trabajaba como asistente social en los suburbios de Lower East Side, trabajo que lo llevó a dudar de la utilidad de la teoría psicoanalítica y a percibir la necesidad de usar pruebas empíricas para evaluar todas las hipótesis de la psicología.

La formación de Mischel como psicólogo sociocognitivo prosiguió con los estudios de doctorado en la Ohio State University entre 1953 y 1956. En aquel periodo, el departamento de psicología de Ohio State estaba dividido de manera no oficial en torno a sus dos profesores más influyentes, Julian Rotter y George Kelly. A diferencia de la mayoría de los estudiantes, que apoyaban claramente una u otra posición, Mischel admiraba tanto a Rotter como a Kelly y aprendió mucho de ambos. Por consiguiente, la teoría sociocognitiva de Mischel está influida por la teoría del aprendizaje social de Rotter y por la teoría cognitiva de los constructos personales de Kelly (véase el capítulo 19). Rotter enseñó a Mischel la importancia del diseño de la investigación para mejorar las técnicas de evaluación y para medir la eficacia de los tratamientos terapéuticos; Kelly le enseñó que los participantes en experimentos de psicología se parecen a los psicólogos que los estudian porque son seres humanos que piensan y sienten.

Entre 1956 y 1958, Mischel vivió la mayor parte del tiempo en el Caribe, estudiando cultos religiosos relacionados con la posesión del espíritu y el aplazamiento de la gratificación en un marco intercultural. Decidió que quería saber más sobre los motivos que llevan a las personas a preferir las recompensas valiosas futuras por encima de las inmediatas de valor inferior. Gran parte de sus últimas investigaciones versaron sobre este tema.

A continuación, Mischel impartió clases en la Universidad de Colorado durante dos años. Después, se incorporó al departamento de relaciones sociales de Harvard, donde su interés en la teoría de la personalidad y la evaluación recibió un estímulo adicional gracias a sus charlas con Gordon Allport (véase el capítulo 12), Henry Murray, David McClelland y otros. En 1962, Mischel se trasladó a Stanford y se hizo colega de Albert Bandura (véase el capítulo 17). Después de más de 20 años en Stanford, Mischel volvió a Nueva York para trabajar como profesor en la Columbia University, donde sigue investigando y perfeccionando su teoría del aprendizaje sociocognitivo.

Cuando estaba en Harvard, Mischel conoció a Harriet Nerlove, que también cursaba estudios de posgrado en psicología cognitiva, y se casó con ella. Antes de divorciarse, los Mischel se unieron para producir tres hijas y muchos proyectos científicos (H. N. Mischel y W. Mischel, 1973; W. Mischel y H. N. Mischel, 1976, 1983). De sus primeras obras, la más importante fue *Personalidad y evaluación* (1968), una ampliación de sus esfuerzos por encontrar voluntarios adecuados para el Cuerpo de Paz. Sus experiencias como asesor del Cuerpo de Paz le enseñaron que, en las condiciones adecuadas, las personas están tan capacitadas para predecir su propia conducta como los test estandarizados. En *Personalidad y evaluación*, Mischel alegó que los rasgos eran indicadores poco sólidos del desempeño en diversas situaciones y que la situación es más importante que los rasgos en cuanto a su influencia sobre el comportamiento. Este libro disgustó a muchos psicólogos clínicos, que sostenían que la incapacidad de los rasgos personales para predecir el comportamiento en distintas situaciones se debía a la falta de fiabilidad e imprecisión de los instrumentos de medida de dichos rasgos. Algunos afirmaron que Mischel estaba intentando anular el concepto de los rasgos de la personalidad estables e incluso negando la existencia de la personalidad. Más adelante, Mischel (1979) respondería a estas críticas declarando que no se oponía a los rasgos en sí mismos, solo a los rasgos generalizados que anulan la individualidad y singularidad de cada persona.

Gran parte de la investigación de Mischel ha sido fruto de la cooperación con sus estudiantes de posgrado. En los últimos años, muchas de sus publicaciones han sido colaboraciones con Yuichi Shoda, que se doctoró en Columbia en 1990 y actualmente trabaja en la Universidad de Washington. El libro más popular de Mischel, *Introducción a la personalidad* fue publicado originalmente en 1971 y en 2004 se publicó la séptima edición revisada, en la que colaboraron como coautores Yuichi Shoda y Ronald D. Smith. Mischel ha obtenido varios premios, entre ellos el premio al Distinguished Scientist de la división de psicología clínica de la American Psychological Association (APA) en 1978 y el premio de la APA a la Distinguished Scientific Contribution en 1982.

Antecedentes del sistema cognitivo-afectivo de la personalidad

Algunos teóricos, como Hans Eysenck (capítulo 14) y Gordon Allport (capítulo 12), afirmaban que el comportamiento dependía, en gran medida, de una serie de rasgos de la personalidad relativamente estables. Sin embargo, Walter Mischel no estaba de acuerdo con este supuesto. Su primera investigación (Mischel, 1958, 1961a, 1961b) lo llevó a afirmar que el comportamiento dependía sobre todo de la situación.

Paradoja de la consistencia

Mischel constató que tanto los legos como los psicólogos profesionales parecen creer de manera intuitiva que el comportamiento de las personas es relativamente coherente. Sin embargo, las pruebas empíricas sugieren una gran variabilidad en el comportamiento, hecho que Mischel denominó la **paradoja de la consistencia**. Para muchas personas parece evidente que ciertos rasgos personales globales como la agresividad, la honestidad, la tacañería, la puntualidad, etc., explican gran parte de nuestra conducta. Las personas eligen a ciertos políticos para que ocupen cargos públicos porque los consideran honrados, confiables, firmes e íntegros; los responsables de personal seleccionan a personas que son puntuales, leales, serviciales, trabajadoras, organizadas y sociables. Una persona suele ser simpática y sociable, mientras que otra suele ser poco amistosa y taciturna. Durante mucho tiempo, los psicólogos y los profanos han resumido el comportamiento de las personas usando estos rasgos descriptivos. Por tanto, muchas personas suponen que los rasgos de la personalidad generales se manifestarán durante un periodo y también en distintas situaciones. Mischel sugirió que, en el mejor de los casos, estas personas tienen razón solo en parte y afirmó que ciertos rasgos básicos se mantienen con el paso del tiempo, pero hay pocas pruebas de que estén presentes en situaciones distintas. Mischel se opuso claramente a los argumentos a favor de atribuir conductas a estos rasgos globales. Todo intento de clasificar a los individuos como amables, extravertidos, responsables, etc., puede ser un modo de definir la personalidad, pero es una taxonomía estéril incapaz de explicar el comportamiento (Mischel, 1990, 1999, 2004; Mischel *et al*., 2002; Shoda y Mischel, 1998).

Pese a los muchos años, las investigaciones no han confirmado la consistencia de los rasgos de la personalidad en distintas situaciones. Hugh Hartshorne y Mark May, en su estudio de 1928, constataron que los escolares que se mostraban honestos en una situación eran mentirosos en otra. Por ejemplo, algunos niños mentían en los tests pero no robaban, otros incumplían las normas en una competición deportiva pero no mentían en un test. Algunos psicólogos, como Seymour Epstein (1979, 1980), han alegado que en los estudios como el de Hartshorne y May se usaron conductas demasiado específicas. Epstein afirmó que, en lugar de usar conductas aisladas, los investigadores deben juntar las medidas del comportamiento, es decir, deben obtener una suma de muchas conductas. En otras palabras, Epstein argüía que, aunque las personas *no siempre* muestran un rasgo personal, por ejemplo, la responsabilidad, la suma total de sus conductas aisladas reflejará en líneas generales este rasgo.

Sin embargo, Mischel (1965) había constatado anteriormente que un comité de valoración formado por tres personas que usaba la información procedente de varios tests, no pudo predecir con fiabilidad el desempeño de los profesores de los Cuerpos de Paz. La correlación entre la valoración del comité y el desempeño de los profesores fue de 0.20; es decir, no significativa. Además, Mischel (1968) sostenía que unas correlaciones de aproximadamente 0.30 entre varias medidas de los mismos rasgos y entre las puntuaciones para los rasgos y las conductas subsiguientes representaban el límite de la consistencia de los rasgos. Por tanto, estas correlaciones relativamente bajas entre los rasgos y el comportamiento no se deben a una falta de fiabilidad de los instrumentos de evaluación, sino a las inconsistencias en el comportamiento. Según Mischel, incluso con medidas totalmente fiables, las conductas específicas no permitirán predecir correctamente los rasgos de la personalidad.

Interacción persona-situación

Con el tiempo, sin embargo, Mischel (1973, 2004) llegó a percibir que las personas no son recipientes vacíos sin rasgos de la personalidad estables. Reconoció que la mayoría de las personas muestran una cierta coherencia en su conducta, pero siguió insistiendo en que la situación tiene una fuerte influencia en el comportamiento. Las objeciones de Mischel al uso de los rasgos para predecir el comportamiento no se apoyaban en su inestabilidad temporal sino en su inconsistencia en *situaciones* diferentes. Observó que muchos rasgos básicos se pueden mantener durante un largo periodo. Por ejemplo, un estudiante puede haber sido responsable en cuanto al trabajo intelectual, pero no en la limpieza de su apartamento o el mantenimiento de su automóvil para que funcione bien. Esta falta de responsabilidad en la limpieza del apartamento puede deberse al desinterés y el descuido del automóvil puede derivarse de la falta de conocimiento. Por tanto, la situación específica tiene interacción con las capacidades, intereses, objetivos, valores, expectativas, etc., de la persona, y esta interacción permite predecir el comportamiento. Según Mischel, esta noción de los rasgos o rasgos personales, aunque es relevante para la predicción del comportamiento humano, pasa por alto la importancia de la situación específica en la que funcionan las personas.

Los rasgos personales influyen en el comportamiento solo bajo ciertas condiciones y en ciertas situaciones. Este enfoque sugiere que el comportamiento no es causado por los rasgos personales generales, sino por la percepción que las personas tienen de sí mismas en una situación concreta. Por ejemplo, un joven que por lo general es muy tímido con las mujeres jóvenes podría comportarse de manera sociable y extravertida cuando está con otros hombres o con mujeres mayores. Entonces cabe preguntarse si es tímido o extravertido. Mischel diría que es ambas cosas, según las condiciones que afectan al joven en una situación concreta.

El enfoque de las condiciones sostiene que el comportamiento está determinado por los rasgos personales *más* los procesos cognitivos y afectivos específicos de la persona. Mientras la teoría de los rasgos sugeriría que los rasgos generales predicen el comportamiento, Mischel sostiene que

las opiniones, los valores, los objetivos, las cogniciones y los sentimientos de la persona tienen interacción con esos rasgos para determinar el comportamiento. Por ejemplo, la teoría tradicional de los rasgos sugiere que las personas con el rasgo de responsabilidad, por lo general, se comportarán de manera responsable. Sin embargo, Mischel señala que en una variedad de situaciones, una persona responsable puede usar la responsabilidad junto con otros procesos cognitivo-afectivos para lograr un resultado específico.

En un estudio preliminar para comprobar la validez de su modelo, Jack Wright y Mischel (1988) entrevistaron a niños de ocho y 12 años de edad y a adultos y les pidieron que explicaran todo lo que sabían sobre grupos de niños con necesidades especiales. Tanto los adultos como los niños reconocieron la variabilidad del comportamiento de otras personas, pero los adultos estaban más seguros de las condiciones bajo las cuales se producirían conductas concretas. Mientras los niños expresaron sus descripciones en términos como "Carlo a veces le pega a otros niños", los adultos fueron más específicos, con afirmaciones como "cuando lo provocan, Carlo reacciona con violencia". Estas conclusiones sugieren que las personas reconocen fácilmente la interrelación entre situaciones y conducta y que, de manera intuitiva, tienen la idea de que las condiciones afectan a los rasgos.

Ni la situación ni los rasgos de la personalidad estables determinan el comportamiento por sí solos; antes bien, el comportamiento es fruto de ambos. Por ello, Mischel y Shoda han propuesto un sistema cognitivo-afectivo de la personalidad que intenta conciliar estos dos enfoques para predecir el comportamiento humano.

Sistema cognitivo-afectivo de la personalidad

Para resolver la clásica paradoja de la consistencia, Mischel y Shoda (Mischel, 2004; Mischel y Shoda, 1995, 1998, 1999; Shoda y Mischel, 1996, 1998) propusieron un **sistema cognitivo-afectivo de la personalidad** (cognitive-affective personality system, CAPS; también llamado sistema de procesos cognitivo-afectivos) que explica la variabilidad en distintas situaciones y la estabilidad del comportamiento de una persona. Las aparentes inconsistencias en el comportamiento de la persona no se deben ni a errores aleatorios ni a la situación. Antes bien, son conductas potencialmente previsibles que reflejan *pautas de variación* estables en una persona. El sistema cognitivo-afectivo de la personalidad prevé que el comportamiento de una persona cambiará según la situación, pero de una manera coherente.

Mischel y Shoda (Mischel, 1999, 2004; Mischel y Ayduk, 2002; Mischel, Shoda y Smith, 2004; Shoda, Lee-Tiernan y Mischel, 2002) afirman que las variaciones en el comportamiento se pueden formular del siguiente modo: *Si se cumple A, entonces se producirá X; pero si se cumple B, entonces se producirá Y.* Por ejemplo, si Mark es provocado por su mujer, reaccionará de manera agresiva. Sin embargo, cuando la condición cambia, también cambiará la consecuencia. Si Mark es provocado por su jefe, reaccionará mostrándose sumiso. El comportamiento de Mark puede parecer incoherente porque reacciona de manera diferente al mismo estímulo. Mischel y Shoda, sin embargo, alegarían que ser provocado por dos personas distintas no constituye el mismo estímulo. El comportamiento de Mark no es incoherente y puede reflejar perfectamente una pauta de reacción estable durante toda su vida. Esta interpretación, según Mischel y Shoda, resuelve la paradoja de la consistencia al tener en cuenta el largo historial de observaciones de variabilidad en el comportamiento y la idea intuitiva de psicólogos y legos de que la personalidad es relativamente estable. La variabilidad en el comportamiento observada a menudo es simplemente una parte fundamental de la estabilidad unificadora de la personalidad.

Esta teoría no sugiere que las conductas son una extensión de unos rasgos estables y generales de la personalidad. Si las conductas se derivaran de rasgos generales, habría poca variación individual en el comportamiento. En otras palabras, Mark reaccionaría prácticamente de la misma manera a la provocación, al margen de la situación específica. Sin embargo, la antigua pauta de variabilidad de Mark da fe de la deficiencia de la teoría de la situación y la teoría de los rasgos. Su pauta de variabilidad es el **distintivo de conducta de su personalidad**, es decir, su manera coherente de adoptar distintas conductas en situaciones específicas (Shoda, Lee-Tiernan y Mischel, 2002). Su personalidad tiene una marca que permanece estable en distintas situaciones, aunque su conducta varíe. Mischel (1999) afirma que una teoría de la personalidad adecuada debería "intentar predecir y explicar esta marca de la personalidad, en lugar de eliminarla o ignorarla" (p. 46).

Predicción del comportamiento

En el capítulo 1 defendimos que las teorías eficaces deberían formularse usando la estructura si-entonces, y Mischel (1999, 2004) es uno de los pocos teóricos de la personalidad que lo hacen. Su posicionamiento teórico para la predicción y explicación es el siguiente: "Si la personalidad es un sistema estable que procesa información sobre situaciones, externas o internas, entonces, si los individuos se encuentran en situaciones diferentes, sus conductas variarán en función de la situación" (p. 43). Este posicionamiento teórico puede generar una serie de hipótesis sobre los resultados de la conducta. Supone que la personalidad puede tener estabilidad temporal *y* que las conductas pueden variar según la situación. También supone que la predicción del comportamiento se apoya en información sobre el modo y el momento en que se activan varias unidades cognitivo-afectivas. Estas unidades incluyen codificaciones, expectativas, opiniones, capaci-

dades, planes y estrategias de autocontrol, así como afectos y objetivos.

Variables de situación

Mischel afirma que la influencia relativa de las variables de situación y las cualidades personales se pueden determinar observando la uniformidad o diversidad de las respuestas de las personas en una situación dada. Cuando distintas personas se comportan de manera muy similar, por ejemplo, cuando están viendo la escena emotiva de una película muy interesante, las variables de situación son más intensas que las características personales. Por otro lado, los hechos que parecen iguales pueden producir reacciones muy distintas porque las características personales anulan a las variables de situación. Por ejemplo, varios trabajadores pueden ser despedidos de su empresa, pero las diferencias individuales provocarán conductas diversas, según la necesidad de trabajar de cada uno de ellos, la confianza en sus aptitudes y la capacidad que creen tener para encontrar otro empleo.

Al principio de su trayectoria profesional, Mischel realizó estudios que demostraban que la interacción entre la situación y varias cualidades personales era un factor determinante del comportamiento. En un estudio, por ejemplo, Mischel y Ervin Staub (1965) analizaron las condiciones que influían en la elección de una recompensa por parte de la persona y constataron que tanto la situación como las expectativas de éxito del individuo eran importantes. Estos investigadores preguntaron primero a jóvenes de unos 14 años de edad que valoraran sus expectativas de éxito en expresión oral y tareas de información general. A continuación, los estudiantes resolvían una serie de problemas, a algunos de ellos se les decía que los habían resuelto correctamente, a otros se les informaba de que no los habían resuelto correctamente y a un tercer grupo no se le dio ninguna información. Entonces se pidió a los jóvenes que eligieran entre una recompensa inmediata, de valor inferior e independiente de los resultados, y una aplazada, de valor superior, que dependía de los resultados obtenidos. Acorde con la teoría de la interacción de Mischel, los estudiantes a los que se informó de que habían resuelto satisfactoriamente la tarea previa eran más proclives a preferir la recompensa aplazada de valor superior que dependía de su rendimiento; el segundo grupo se inclinaba más por la recompensa inmediata de valor inferior; y el tercer grupo eligió según sus expectativas de éxito iniciales. Es decir, los estudiantes del grupo que no recibió información y que inicialmente tenía muchas expectativas de éxito eligió de manera similar a quienes pensaban que habían resuelto los problemas correctamente, mientras que los jóvenes que inicialmente tenían pocas expectativas de éxito eligieron de manera similar a quienes pensaban que no habían realizado las tareas correctamente. La figura 18.2 muestra cómo la realimentación de la situación se combina con las expectativas de éxito para influir en la elección de recompensas.

Mischel y sus colegas también mostraron que los niños pueden usar sus procesos cognitivos para hacer fácil una situación difícil. Por ejemplo, Mischel y Ebbe B. Ebbesen (1970) constataron que algunos niños podían usar su capacidad cognitiva para cambiar una espera desagradable por un obsequio en una situación más grata. En este estudio sobre el aplazamiento de la gratificación, se explicó a un grupo de niños de edad preescolar que recibirían un pequeño premio después de un intervalo de tiempo breve, y un obsequio más grande, si podían esperar durante un intervalo más largo. Los niños que pensaban en el obsequio tenían dificultades para esperar, mientras que los niños que conseguían esperar más tiempo usaban diversas maneras de distraerse para evitar pensar en el premio. Apartaban la mirada del obsequio, cerraban los ojos o cantaban canciones para cambiar la situación de espera desagradable por una más grata. Estos y otros resultados de la investigación llevaron a Mischel a la conclusión de que la situación y varios componentes cognitivo-afectivos de la personalidad desempeñan un papel en la determinación del comportamiento.

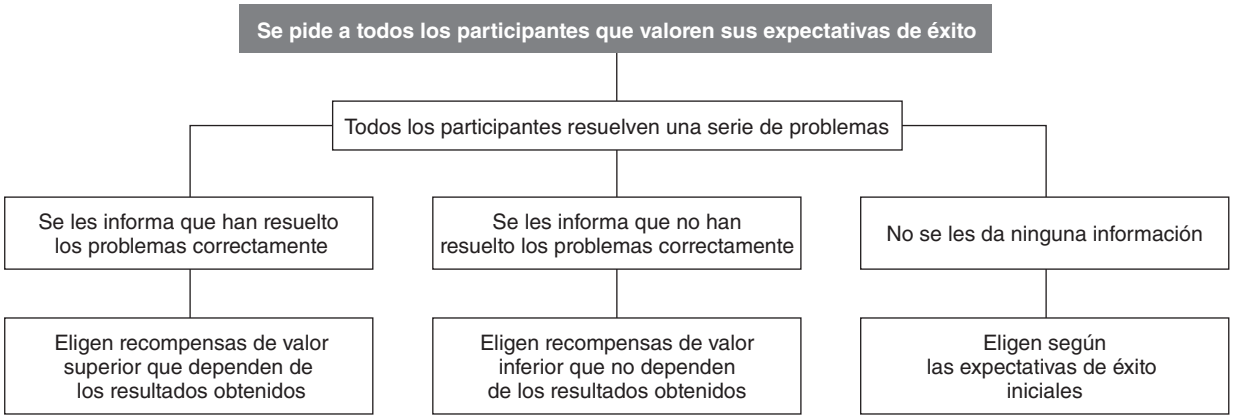


FIGURA 18.2 Modelo utilizado por Mischel y Staub (1965).

Unidades cognitivo-afectivas

En 1973, Mischel propuso un conjunto de cinco variables personales que se superponen parcialmente y son relativamente estables, y en su interacción con la situación determinan el comportamiento. Más de 30 años de investigación llevaron a Mischel y sus colegas a ampliar su concepción de estas variables, que ellos denominan *unidades cognitivo-afectivas* (Mischel, 1999, 2004; Mischel y Ayduk, 2002; Mischel y Shoda, 1995, 1998, 1999). Estas variables personales desplazaron la atención de lo que tiene una persona (por ejemplo, los rasgos generales), a lo que hace esa persona en una situación concreta. Lo que hace una persona abarca algo más que sus actos, incluye capacidades cognitivas y afectivas como pensar, planificar, sentir y evaluar.

Las unidades cognitivo-afectivas incluyen todos los aspectos psicológicos, sociales y fisiológicos de las personas que las llevan a relacionarse con su entorno con una pauta de variación relativamente estable. Estas unidades abarcan: (1) estrategias de codificación, (2) capacidades y estrategias de autocontrol, (3) expectativas y opiniones, (4) objetivos y valores y (5) respuestas afectivas.

Estrategias de codificación

Una unidad cognitivo-afectiva importante que, en última instancia, afecta al comportamiento son los constructos personales y **estrategias de codificación** de las personas; es decir, el modo en que las personas clasifican la información que reciben de los estímulos externos. Las personas utilizan procesos cognitivos para transformar estos estímulos en constructos personales, que incluyen el concepto de sí mismo y de otras personas, y su visión del mundo. Las distintas personas codifican los mismos hechos de manera distinta, lo que explica las diferencias individuales en los constructos personales. Por ejemplo, una persona puede enfadarse cuando la insultan, mientras que otra podría ignorar el mismo insulto. Además, la misma persona puede codificar el mismo hecho de manera diferente en situaciones distintas. Por ejemplo, una mujer que suele hacer de la llamada telefónica de su mejor amigo una experiencia agradable, podría percibirla como una molestia en una situación específica.

Los estímulos son alterados considerablemente según la forma en que las personas distribuyen su atención de manera selectiva y el modo en que interpretan sus experiencias y clasifican esos estímulos. Mischel y su antiguo estudiante de doctorado, Bert Moore (1973), constataron que los niños pueden transformar los hechos del entorno centrándose en aspectos seleccionados de los estímulos. En este estudio sobre el aplazamiento de la gratificación, los niños a los que se les mostraban imágenes de recompensas (golosinas o monedas) conseguían esperar más tiempo antes de recibir la recompensa que los niños a los que se animaba a construir cognitivamente (imaginar) recompensas reales mientras miraban las imágenes. Un estudio anterior (Mischel, Ebbesen y Zeiss, 1972) había demostrado que a los niños que podían ver los premios reales durante el intervalo de espera les resultaba más difícil esperar que a los niños que no podían ver los premios. Los resultados de estos dos estudios sugirieron que, al menos en algunas situaciones, las transformaciones cognitivas de los estímulos pueden tener el mismo efecto que los estímulos reales.

Capacidades y estrategias de autocontrol

Nuestro comportamiento depende en parte de las conductas potenciales disponibles, nuestra opinión sobre lo que podemos hacer, nuestros planes y estrategias para llevar a cabo ciertas conductas y nuestras expectativas de éxito (Mischel, Cantor y Feldman, 1996). Nuestra opinión sobre lo que podemos hacer está relacionada con nuestras **capacidades**. Mischel (1990) usó el término "capacidades" para referirse a ese enorme conjunto de información que adquirimos sobre el mundo y nuestra relación con este. Mediante la observación de nuestras propias conductas y las de los demás, aprendemos lo que podemos hacer en una situación concreta y, también, lo que no podemos hacer. Mischel coincide con Bandura en que no prestamos la misma atención a todos los estímulos de nuestro entorno, sino que construimos de manera selectiva nuestra propia versión del mundo real. Por tanto, adquirimos un conjunto de opiniones sobre nuestras capacidades de desempeño, a menudo en ausencia de desempeño real. Por ejemplo, una estudiante brillante puede creer que tiene capacidad para obtener buenos resultados en las pruebas de acceso a la universidad, aunque no haya realizado estas pruebas.

Las capacidades cognitivas, como obtener buenos resultados en un examen, suelen ser más estables en el tiempo y en distintas situaciones que otras unidades cognitivo-afectivas; es decir, las puntuaciones obtenidas en tests de capacidad intelectual no suelen mostrar grandes fluctuaciones entre ocasiones o situaciones distintas. De hecho, Mischel (1990) ha sostenido que una de las causas de la aparente coherencia de los rasgos es la relativa estabilidad de la inteligencia, un rasgo básico que subyace a muchos rasgos personales. Según Mischel, las capacidades cognitivas, tal y como se miden en los tests de capacidad intelectual tradicionales, han demostrado ser uno de los mejores indicadores de adaptación social e interpersonal y, por tanto, dan a los rasgos sociales e interpersonales una cierta apariencia de estabilidad. Además, Mischel sugirió que, cuando la inteligencia se evalúa con tests no tradicionales que incluyen el potencial de la persona para idear soluciones alternativas a los problemas, explica porcentajes aun mayores de la coherencia constatada en otros rasgos.

En el capítulo 17 estudiamos el concepto de autocontrol de Bandura, que permite a las personas controlar su propia conducta. De manera similar, Mischel afirma que las perso-

nas usan **estrategias de autocontrol** para regular su propia conducta a través de objetivos impuestos y resultados generados por nosotros mismos. Las personas no necesitan recompensas y castigos externos para determinar su conducta, pueden establecer sus propios objetivos y premiarse o criticarse a sí mismos, en función de si su conducta los acerca a esos objetivos.

El sistema de autocontrol de las personas les permite planificar, iniciar y mantener conductas, aun cuando el apoyo del entorno sea débil o inexistente. Personas como Abraham Lincoln y Mahatma Gandhi pudieron controlar su propia conducta ante un entorno desfavorable y hostil, pero cada uno de nosotros puede persistir sin el estímulo del entorno si tenemos objetivos y valores propios lo suficientemente firmes. Sin embargo, unos objetivos inadecuados y unas estrategias ineficaces hacen aumentar la ansiedad y conducen al fracaso. Por ejemplo, las personas que se imponen objetivos inflexibles y desmesurados pueden persistir intentando alcanzar esos objetivos, pero su falta de capacidad y la ausencia de apoyo del entorno les impiden conseguirlos.

Expectativas y creencias

Toda situación trae consigo una enorme cantidad de potenciales de conducta, pero el modo en que se comportan las personas depende de sus *expectativas y creencias* específicas sobre las consecuencias de cada una de las opciones de conducta. El conocimiento de las hipótesis u opiniones de las personas sobre las consecuencias de cualquier situación es un mejor indicador del comportamiento que el conocimiento de su capacidad de desempeño (Mischel *et al*., 2002).

A partir de sus experiencias previas y la observación de los demás, las personas aprenden a ejecutar los comportamientos que, según sus previsiones, generarán los resultados más valiosos para ellos. Cuando las personas no tienen información sobre lo que pueden esperar de una conducta, llevarán a cabo las conductas que recibieron un refuerzo mayor en situaciones similares anteriores. Por ejemplo, un estudiante de secundaria que aún no ha realizado las pruebas de acceso a la universidad, tiene, sin embargo, experiencia con otras pruebas. La preparación para las pruebas del estudiante estará influida en parte por las conductas anteriores de preparación de exámenes que generaron los resultados más satisfactorios. Un estudiante que anteriormente ha sido premiado por utilizar técnicas de relajación para prepararse para los exámenes esperará que las mismas técnicas le ayuden a tener buenos resultados en las pruebas de acceso a la universidad. Mischel (1990, 2004) se refirió a este tipo de expectativas como *expectativas conducta-resultado*. Las personas suelen construir expectativas conducta-resultado usando frases condicionales: "Si uso técnicas de relajación, puedo esperar tener buenos resultados en las pruebas", "si le digo a mi jefa lo que realmente pienso de ella, podría perder mi empleo".

Mischel identificó un segundo tipo de expectativas, las *expectativas estímulo-resultado*, que hacen referencia a las numerosas condiciones del estímulo que influyen en las probables consecuencias de las pautas de conducta. Las expectativas estímulo-resultado nos ayudan a predecir qué hecho es probable que se produzca después de ciertos estímulos. Tal vez el ejemplo más evidente sea la expectativa de oír el ruido fuerte y desagradable de un trueno después de observar un relámpago (el estímulo). Mischel afirma que las expectativas estímulo-resultado son unidades importantes para comprender el condicionamiento clásico. Por ejemplo, una niña que ha estado condicionada a asociar el dolor con las enfermeras en un hospital empieza a llorar y se muestra asustada cuando ve una enfermera con una jeringuilla hipodérmica.

Mischel (1990) sostiene que una causa de la inconsistencia del comportamiento es nuestra incapacidad para predecir el comportamiento de los demás. Apenas dudamos en atribuir rasgos personales a otras personas, pero cuando advertimos que su conducta es inconsistente con esos rasgos, no estamos tan seguros de cómo reaccionar ante ellos. Nuestra conducta será consistente en distintas situaciones en la medida en que nuestras expectativas sean invariables. Pero nuestras expectativas no son constantes, sino que cambian porque podemos distinguir y evaluar los diversos refuerzos potenciales en cualquier situación dada (Mischel y Ayduk, 2002).

Objetivos y valores

Las personas no reaccionan de manera pasiva a las distintas situaciones, sino que son activas y actúan orientadas hacia una meta. Formulan objetivos, conciben planes para cumplir esos objetivos e intervienen en la creación de sus propias situaciones. Los objetivos, valores y preferencias subjetivos de las personas representan una cuarta unidad cognitivo-afectiva. Por ejemplo, dos estudiantes universitarios pueden tener la misma capacidad intelectual y también las mismas expectativas de éxito en un curso de posgrado. El primero, sin embargo, le da más valor a incorporarse al mercado laboral que a seguir estudiando, mientras que el segundo se inclina por hacer un curso de posgrado en lugar de empezar inmediatamente la carrera profesional. Los dos pueden haber tenido muchas experiencias similares en la universidad, pero como sus objetivos son diferentes, han tomado decisiones muy distintas.

Los valores, objetivos e intereses, junto con las capacidades, son algunas de las unidades cognitivo-afectivas más estables. Una causa de esta estabilidad es la propiedad de suscitar emociones de estas unidades. Por ejemplo, una persona puede asignar un valor negativo a un cierto tipo de comida porque lo asocia con las náuseas que una vez sintió al comerlo. Sin un condicionamiento opuesto, es probable que esta aversión persista debido a la fuerte emoción negativa que provoca esa comida. De manera similar, los valores patrióticos pueden mantenerse durante toda la vida porque se

asocian con emociones positivas como la seguridad, el hogar y el amor a la madre.

Respuestas afectivas

A principios de la década de 1970, la teoría de Mischel era sobre todo una teoría cognitiva. Se basaba en el supuesto de que los pensamientos y otros procesos cognitivos de las personas tienen interacción con una situación concreta para determinar el comportamiento. Desde entonces, sin embargo, Mischel y sus colegas (Mischel y Ayduk, 2002; Mischel y Shoda, 1998, 1999) han incorporado las respuestas afectivas a la lista de unidades cognitivo-afectivas importantes. Las respuestas afectivas incluyen emociones, sentimientos y reacciones fisiológicas. Para Mischel las respuestas afectivas son inseparables de las cogniciones y las unidades cognitivo-afectivas entrelazadas son más básicas que el resto de unidades cognitivo-afectivas.

Las respuestas afectivas, por tanto, no existen de manera aislada. No solo son inseparables de los procesos cognitivos, sino que además influyen en cada una de las demás unidades cognitivo-afectivas. Por ejemplo, la codificación del concepto de sí mismo que tiene una persona incluye *sentimientos* positivos y negativos. "Me considero un estudiante de psicología competente y estoy contento con ello", "no se me dan muy bien las matemáticas y no estoy contento con ello". De manera similar, las capacidades y estrategias de resolución de problemas de las personas, sus opiniones y expectativas y sus objetivos y valores están influidos por sus respuestas afectivas.

Una razón de la inconsistencia en el comportamiento de las personas es su incapacidad para predecir el comportamiento ajeno.

Mischel y Shoda (1995) afirmaron que:

> Las representaciones cognitivo-afectivas no son unidades discretas no relacionadas que se generan de manera aislada como respuestas: las representaciones cognitivas y los estados afectivos se relacionan entre sí de manera dinámica y se influyen mutuamente, y la organización de las relaciones entre ellos es lo que forma el núcleo de la estructura de la personalidad y lo que dirige y limita sus efectos (p. 253).

En resumen, las unidades cognitivo-afectivas interrelacionadas afectan la conducta porque tienen interacción con los rasgos de la personalidad estables y un entorno sensible. Las más importantes de estas variables son: (1) las *estrategias de codificación*, es decir, el modo en que las personas construyen o clasifican un hecho; (2) las *capacidades y las estrategias de autocontrol*, es decir, lo que las personas pueden hacer y sus estrategias y planes para llevar a cabo una conducta deseada; (3) las *expectativas* conducta-resultado y estímulo-resultado y las *creencias* respecto a una situación concreta; (4) los *objetivos, valores y preferencias* subjetivos que determinan en parte la atención selectiva hacia determinados hechos, y (5) las *respuestas afectivas*, que incluyen sentimientos, emociones y reacciones fisiológicas.

Investigación relacionada

Las ideas de Rotter sobre el control interno y externo han generado una considerable cantidad de investigación en psicología; muchos estudiosos de diversas disciplinas han bordado sobre los conceptos de Rotter para realizar sus propias investigaciones. Aunque es un modelo relativamente nuevo de la personalidad (fue propuesto en su totalidad a mediados de la década de 1990), el modelo CAPS de Mischel ha producido un sólido cuerpo de trabajo, considerando su edad; de esto, diversos estudios se enfocan en el marco de referencia "si-entonces" que ya analizamos.

Locus de control y los héroes del Holocausto

Como hemos visto a lo largo de este libro, las variables de personalidad pueden utilizarse para predecir innumerables resultados. Algunos son bastante mundanos y rutinarios, como si La Juan cabeceará durante una conferencia aburrida, mientras que otros son extraordinarios, como si La Juan obtendrá su grado en psicología. Pero quizás ningún resultado es tan extraordinario que el elegido por la psicóloga Elizabeth Midlarsky y sus colegas, quienes buscaron utilizar variables de personalidad para predecir quién era un héroe del Holocausto y quién un mero espectador durante los años trágicos de la Segunda Guerra Mundial (Midlarsky, Fagin Jones y Corley, 2005). El genocidio de seis millones de ju-

díos por los nazis fue algo tan extremo, tan horrible, que es difícil imaginar que solo una mitad de 1% de la gente en los territorios ocupados por los nazis eligió ayudar a sus vecinos judíos cuando las vidas de estos se hallaban en tan tremendo peligro (Oliner y Oliner, 1988). Pero el peligro que enfrentaban aquellos que ayudaron a los judíos era igual al que representaba ser judío, así que los actos de los civiles no judíos que arriesgaron sus propias vidas para ayudar a sus vecinos perseguidos fueron auténticos y raros actos de heroísmo.

Para investigar el poder de la personalidad para predecir dichos actos heroicos extraordinarios, Midlarsky y sus colegas reunieron una notable muestra de gente, que consistía en 80 rescatistas de judíos durante la Segunda Guerra Mundial, 73 espectadores que vivían en Europa durante la guerra pero que no ayudaron a los judíos, y una muestra de comparación de 43 personas que provenían de Europa pero emigraron a Norteamérica antes del conflicto. En el momento del estudio, la edad promedio de los participantes era de unos 72 años, lo que significa que muchos de ellos estaban en sus veinte durante la Segunda Guerra Mundial. El estatus de rescatista fue verificado por el testimonio de supervivientes del Holocausto que realmente fueron rescatados por los participantes en el estudio.

Los investigadores incluyeron diversas variables de personalidad, en su esfuerzo por predecir quién era un héroe y quién un observador; una de esas variables fue el locus de control. Se predijo que el orientarse más hacia un sentido interno de control se relacionaba con haber sido un héroe del Holocausto, porque dichos individuos piensan que tienen control sobre los eventos de la vida, y que el éxito no se debe a la suerte ni a la casualidad (como creería una persona con un sentido de control interno). Para utilizar el lenguaje de Rotter (Rotter, 1966), quienes tienen control interno tienen la expectativa generalizada de que sus actos tendrán éxito en salvar la vida de sus vecinos perseguidos. Otras variables examinadas por Midlarsky y colegas fueron la autonomía (poseer un sentido de independencia), toma de riesgos, responsabilidad social, autoritarismo (asociado a tener actitudes prejuiciosas hacia grupos minoritarios, como opuesto a la tolerancia), empatía y razonamiento moral altruista (cuyos altos niveles requieren de razonamiento abstracto, incluyendo el empleo de valores internalizados). Todas las variables de personalidad fueron medidas con valores estándar de autoevaluación, y los participantes completaron los reactivos durante entrevistas cara a cara con uno de los investigadores, en sus propias casas.

Los investigadores encontraron que el poseer un sentido de control interno se relacionaba positivamente con todas las variables de personalidad valoradas en el estudio, lo que significa que quienes tenían un alto sentido de control interno también eran más autónomos, tomaban más riesgos, tenían un sentido más fuerte de responsabilidad social, eran más tolerantes (menos autoritarios), más empáticos y exhibían niveles más altos de razonamiento moral altruista.

Para probar su predicción original de que la personalidad puede predecir el estatus de héroe, los investigadores utilizaron un procedimiento estadístico que les permitió agrupar a todos los participantes (héroes, espectadores y la muestra comparativa de inmigrantes preguerra), y después utilizar la puntuación de cada uno en las variables de personalidad para predecir a qué categoría pertenecía. En apoyo a la hipótesis de los investigadores, la personalidad predijo correctamente quién era un héroe y quién no el 93% de las veces, el cual es un grado de exactitud muy alto para este tipo de análisis.

Otros análisis revelaron que quienes arriesgaron sus vidas para ayudar a sus vecinos perseguidos tenían un sentido de control interno más alto que quienes no ofrecieron su ayuda. Y esto tiene perfecto sentido: si una persona tiene un sentido externo de control, y cree que el resultado de las cosas se debe al azar, entonces, ¿por qué arriesgaría esa persona su propia seguridad para ayudar a asegurar la seguridad de otros? Poseer una expectativa generalizada de que nuestras acciones *tendrán* un efecto positivo, y que el resultado de las cosas *no* siempre se debe al azar, es un elemento crítico para ser capaz de ayudar a los demás bajo condiciones extraordinarias.

Interacción persona-situación

Walter Mischel ha realizado una gran cantidad de estudios sobre las complejidades asociadas con la personalidad, situaciones y comportamiento. Su investigación y su teoría del aprendizaje sociocognitivo han generado todavía más estudios en el campo. Quizás el más importante es una investigación reciente sobre la interacción persona-situación. La esencia de este enfoque se resume en la contingencia contextual entre comportamiento y contexto en la afirmación: "Si estoy en esta situación, entonces hago X; pero si estoy en aquella situación, entonces hago Y". Como vimos en la sección sobre el sistema cognitivo-afectivo de personalidad, Mischel y Shoda desarrollaron métodos conceptuales y empíricos para investigar esta interacción persona-situación simplemente haciendo que los participantes respondieran a preguntas de "si-entonces".

En un estudio reciente, muy elegante en su simplicidad, una de la alumnas de Mischel, Lara Kammrath y sus colegas, demostraron muy claramente el marco de referencia "si… entonces…" (Kammrath, Mendoza-Denton y Mischel, 2005). El objetivo del estudio fue mostrar que la gente entiende el marco si-entonces y lo utiliza cuando realiza juicios acerca de los demás. Se dio a los participantes en este estudio un solo rasgo de personalidad de una estudiante ficticia, y se les pidió que predijeran qué tan cálidamente se comportaría en distintas situaciones. El rasgo que cada participante recibió fue determinado al azar de la siguiente lista: amigable, lambiscona, coqueta, tímida u hostil. Con solo uno de estos rasgos en mente, los participantes tenían que predecir cómo se comportaría la estudiante ficticia con sus compañe-

ros, con los profesores, con las mujeres, con los hombres, con gente conocida y con desconocidos.

Los hallazgos sustentaron perfectamente el marco de si-entonces de las interacciones persona-situación. Por ejemplo, cuando el rasgo era "lambiscona", los participantes predijeron que ella actuaría en forma muy cálida con los profesores, pero no excesivamente cálida con sus compañeros. En otras palabras, *si* el blanco de la interacción tenía un estatus alto (profesor), *entonces* la estudiante era muy cálida; pero *si* el blanco no tenía un alto estatus, *entonces* la estudiante no era cálida. En forma similar, cuando la estudiante fue descrita como hostil, los participantes predijeron que sería muy cálida con la gente que conocía bien, pero nada cálida con los extraños. Estos hallazgos demuestran claramente que la persona promedio entiende que la gente no se comporta de la misma forma en todas las situaciones: dependiendo de la personalidad, la gente ajusta su comportamiento para adaptarse a la situación.

Mischel y sus colegas concluyeron que la conceptualización cognitiva social interaccionista del entorno persona-situación es una manera más apropiada de entender el comportamiento humano que las perspectivas tradicionales "descontextualizadas" de la personalidad, en que las personas se comportan en cierta forma independientemente del contexto.

Autocontrol a lo largo de la vida

Como se mencionó en este capítulo, las primeras investigaciones de Walter Mischel sobre la psicología de la personalidad fueron sobre el retraso de la gratificación. Recordemos que en estos primeros estudios con Ebbesen (1970), Mischel descubrió que los niños que podían resistir la tentación (en este caso, no comerse un malvavisco, sino esperar a recibir dos malvaviscos más tarde) lo hicieron con el empleo de una variedad de estrategias cognitivas y conductuales. Desde aquellos primeros trabajos, han pasado décadas de investigaciones longitudinales en las que se ha hecho el seguimiento de esos preescolares a lo largo de su vida para explorar los mecanismos que permitieron ese eficaz autocontrol.

En una reciente revisión de esos estudios de seguimiento, Walter Mischel, Yuichi Shoda y sus colegas (2012) aportaron evidencia de una validez predictiva sorpresivamente significativa de la "prueba del malvavisco" para importantes resultados sociales, cognitivos y de salud mental a lo largo de la vida. La lista de consecuencias notables es larga. Por ejemplo, el número de segundos que los preescolares fueron capaces de esperar para obtener los dos malvaviscos predijo puntuaciones significativamente más altas en el SAT cuando llegaron a la secundaria y, más tarde, un desempeño educacional más alto en general, mejor autoestima y una mejor habilidad para manejar el estrés (Ayduk *et al*., 2000; Shoda *et al*., 1990). Abundando, los preescolares que cedieron a la tentación de comer un malvavisco tuvieron 30% más probabilidades de desarrollar sobrepeso a la edad de 11 años (Seeyave *et al*., 2009), y fueron más propensos a desarrollar rasgos de personalidad limítrofe en la vida adulta (Ayduk *et al*., 2008) que quienes fueron capaces de esperar por la recompensa retrasada.

¿Qué permite la presencia de esta sorprendente fuerza de voluntad en algunos, pero no en todos? Mischel y colegas han publicado extensamente sobre esta cuestión, y han llegado a la conclusión de que quienes pueden resistir la tentación a favor de metas de largo plazo lo hacen utilizando dos amplias estrategias: redirección de la atención o replanteamiento cognitivo (Mischel *et al*., 2010). Desviar la vista o poner atención a algo distinto a los objetos tentadores es algo que ayuda a los retrasadores. Replantear una situación lejos de lo que Mischel y colegas llaman los rasgos "calientes" (el sabor delicioso del malvavisco, por ejemplo) y hacia representaciones más "frías" (la forma del malvavisco) también dispara la habilidad para retrasar. Estas sencillas estrategias pueden ser enseñadas para mejorar dramáticamente la capacidad de la gente para retrasar la gratificación y mejorar el autocontrol y, por ende, la vida. La demostración aparentemente simple de Walter Mischel de habilidades autocontroladoras tempranas ha probado ser un poderoso predictor de una personalidad saludable y flexible mucho más allá de la mediana edad.

Crítica a la teoría del aprendizaje sociocognitivo

La teoría del aprendizaje sociocognitivo resulta atractiva para quienes valoran el rigor de la teoría del aprendizaje y el supuesto de que las personas son seres cognitivos que actúan orientados hacia el futuro. Rotter y Mischel han desarrollado teorías del aprendizaje que describen a seres humanos que piensan, valoran y persiguen objetivos, más que a animales de laboratorio. Como con otras teorías, evaluaremos la teoría del aprendizaje sociocognitivo a partir de los seis criterios de utilidad de las teorías.

En primer lugar, nos preguntamos si las teorías de Rotter y Mischel han generado un conjunto importante de *investigaciones*. La respuesta es afirmativa y las investigaciones generadas han sido numerosas y de calidad. Por ejemplo, el concepto de locus de control de Rotter ha sido y sigue siendo uno de los temas más ampliamente estudiados en psicología. No obstante, conviene recordar que el locus de control no es el centro de la teoría de la personalidad de Rotter, y la teoría propiamente dicha ha sido menos fecunda en este aspecto. La teoría de Mischel, en cambio, ha generado menos investigaciones, pero estas son más relevantes para sus ideas centrales.

En segundo lugar nos preguntamos si las teorías del aprendizaje sociocognitivo son *refutables*. La naturaleza empírica de los trabajos de Rotter y Mischel hace que estas teorías se presten fácilmente a su refutación o verificación. Sin

embargo, la fórmula predictiva básica y la fórmula predictiva general de Rotter son totalmente hipotéticas y no se pueden comprobar.

Si comparamos ambas teorías en este aspecto, la de Mischel obtiene una puntuación ligeramente superior. En efecto, la investigación sobre el aplazamiento de la gratificación llevó a Mischel a dar más importancia a las variables de situación y menos importancia a la inconsistencia del comportamiento. Ello le ha permitido eludir los enfoques metodológicos más limitados que utilizó en sus primeras investigaciones.

En el criterio de *organización del conocimiento*, la teoría sociocognitiva obtiene una puntuación ligeramente superior a la media. Al menos en teoría, la fórmula predictiva general de Rotter y sus componentes de potencial de necesidad, libertad de movimiento y valor de la necesidad pueden ofrecer un marco útil para comprender gran parte del comportamiento humano. Cuando el comportamiento se considera una función de estas variables, adquiere un matiz diferente. Actualmente, la teoría de Mischel obtiene una puntuación superior a la media en este criterio, porque ha seguido ampliando su alcance para incluir los rasgos personales y las unidades cognitivo-afectivas dinámicas que permiten predecir y explicar el comportamiento.

En el aspecto *práctico*, la teoría del aprendizaje sociocognitivo obtiene una puntuación moderada. Las ideas de Rotter sobre la psicoterapia son bastante explícitas y pueden ser una guía útil para el terapeuta, pero su teoría de la personalidad no tiene una orientación tan práctica. Las fórmulas matemáticas son un marco adecuado para organizar el conocimiento, pero no sugieren medidas específicas para el terapeuta porque el valor de cada factor dentro de la fórmula no se puede conocer con exactitud matemática. Del mismo modo, la teoría de Mischel tiene una utilidad moderada para terapeutas, profesores o padres, pues sugiere que las personas se comportan de manera diferente en situaciones diferentes e incluso en momentos diferentes, pero ofrece pocas directrices específicas que les puedan servir de guía.

En el criterio de la *coherencia interna*, Rotter define meticulosamente sus términos asegurándose de que el mismo término no tiene dos o más significados. Además, los distintos componentes de su teoría son compatibles. La fórmula predictiva básica, con sus cuatro factores específicos, es coherente con las tres variables más amplias de la fórmula predictiva general. Mischel, igual que Bandura (véase el capítulo 17), ha desarrollado una teoría a partir de investigaciones empíricas sólidas, un procedimiento que favorece enormemente la coherencia.

En el criterio de *simplicidad*, en general, la teoría del aprendizaje sociocognitivo es relativamente simple y no pretende explicar todas las facetas de la personalidad humana. De nuevo, la importancia concedida a la investigación más que a la especulación filosófica ha favorecido la simplicidad de las teorías de Rotter y Mischel.

Concepto de humanidad

Rotter y Mischel consideran a las personas animales cognitivos cuyas percepciones de los hechos son más importantes que los propios hechos. Las personas son capaces de construir hechos de diversas maneras y estas percepciones cognitivas suelen ser más importantes que el entorno a la hora de determinar el valor del refuerzo. La cognición permite a las distintas personas percibir la misma situación de manera distinta y atribuir valores diferentes al refuerzo posterior a su conducta.

Para Rotter y Mischel los humanos son animales orientados a cumplir sus objetivos; no se limitan a reaccionar al entorno, sino que tienen interacción con sus entornos psicológicamente cercanos. Por tanto, la teoría del aprendizaje sociocognitivo es más *teleológica* que causal. Las personas atribuyen un valor positivo a los hechos que, según su percepción, los acercan a sus objetivos, y un valor negativo a los hechos que les impiden alcanzarlos. Los objetivos, por tanto, sirven como criterio para evaluar los hechos. Las personas están menos motivadas por sus experiencias de refuerzo previas que por sus expectativas de futuro.

La teoría del aprendizaje sociocognitivo sostiene que las personas avanzan hacia los objetivos que establecen para sí mismas. Estos objetivos, sin embargo, cambian cuando cambian las expectativas de refuerzo de las personas y sus preferencias por un refuerzo u otro. Como las personas están fijando sus objetivos de manera permanente, tienen una cierta capacidad para controlar su vida. No obstante, la *libertad de elección* no es ilimitada, ya que las experiencias anteriores y las limitaciones de las capacidades personales también determinan en parte el comportamiento.

Dado que Rotter y Mischel son realistas y pragmáticos, resulta difícil evaluar su teoría en el aspecto de *optimismo frente a pesimismo*. Ellos sostienen que las personas pueden aprender estrategias constructivas para resolver problemas y aprender nuevas conductas en cualquier momento de la vida. Sin embargo, no afirman que las personas tienen dentro de sí mismas una fuerza intrínseca que las hace avanzar hacia el crecimiento psicológico.

En el aspecto de los *motivos conscientes o inconscientes*, la teoría del aprendizaje sociocognitivo se inclina más bien

por las fuerzas conscientes. Las personas pueden fijar de manera consciente sus propios objetivos y esforzarse por resolver problemas antiguos y nuevos, pero no siempre son conscientes de las motivaciones subyacentes de gran parte de su conducta presente.

En el aspecto de las influencias sociales o biológicas, la teoría del aprendizaje sociocognitiva da más importancia a los *factores sociales*. Rotter destacó sobre todo la importancia del aprendizaje dentro de un entorno social. Mischel también hizo hincapié en las influencias sociales, pero reconoció también la importancia de los factores genéticos. Él y Shoda (Mischel y Shoda, 1999) afirmaron que las personas tienen una predisposición genética y social a actuar de una manera determinada. Obviamente la predisposición genética surge de su herencia genética, mientras que la predisposición social procede de las experiencias sociales de los individuos.

En el aspecto de *singularidad o semejanzas* entre las personas, Rotter se sitúa en una posición intermedia. Las personas tienen experiencias particulares que les permiten establecer objetivos personalizados, pero también existen bastantes semejanzas entre las personas como para poder construir fórmulas matemáticas que, si dispusiéramos de la información necesaria, permitirían hacer predicciones fiables y correctas del comportamiento.

Mischel, en cambio, da más importancia a la singularidad que a las semejanzas. Las diferencias entre las personas se deben al distintivo de conducta de cada individuo y a pautas de variación exclusivas del comportamiento de cada persona. En resumen, según la teoría del aprendizaje sociocognitivo, las personas son animales orientados al futuro, resueltos, cognitivos, afectivos y sociales, que forman un todo integrado y tienen capacidad para evaluar sus experiencias actuales y anticipar hechos futuros a partir de objetivos que han elegido para sí mismos.

Conceptos clave

- Las *teorías del aprendizaje sociocognitivo* de Rotter y Mischel intentan conjugar los puntos fuertes de la teoría del refuerzo y la teoría cognitiva.
- Según Rotter, el comportamiento de las personas en una situación específica depende de sus *expectativas de refuerzo* y de la intensidad de las *necesidades* satisfechas por esos refuerzos.
- En situaciones concretas, el comportamiento se puede predecir usando la *fórmula predictiva básica,* que sugiere que el potencial de que se produzca una conducta concreta depende de las expectativas de la persona y del valor del refuerzo.
- La *fórmula predictiva general* establece que el potencial de necesidad depende de la libertad de movimiento y el valor de la necesidad.
- El *potencial de necesidad* es la posibilidad de que se produzca un conjunto de conductas relacionadas funcionalmente y orientadas al cumplimiento de un objetivo o un conjunto de objetivos similares.
- La *libertad de movimiento* son las expectativas generales de que un conjunto de conductas relacionadas reciba un refuerzo.
- El *valor de la necesidad* es la medida en que una persona da preferencia a un conjunto de refuerzos por encima de otro.
- En muchas situaciones, las personas desarrollan *expectativas generalizadas* de éxito porque tienen experiencias previas de refuerzo en situaciones similares.
- El *locus de control* es una expectativa generalizada de la creencia de las personas de que pueden controlar su vida.
- La *confianza interpersonal* es una expectativa generalizada de que se puede confiar en la palabra de los demás.
- La *conducta inadaptiva* hace referencia a los actos que impiden a una persona acercarse al objetivo deseado.
- La *psicoterapia* de Rotter aspira a cambiar los objetivos y mejorar las expectativas.
- El *sistema cognitivo-activo de la personalidad* de Mischel (CAPS) sugiere que el comportamiento de las personas está determinado en gran medida por una interacción entre los rasgos estables de la personalidad y la situación, que incluye una serie de variables personales.
- Los *rasgos personales* tienen cierta consistencia temporal, pero varían de una situación a otra.
- Los rasgos de la personalidad relativamente estables tienen interacción con las *unidades cognitivo-afectivas* para generar conductas.
- Las unidades cognitivo-afectivas incluyen: las *estrategias de codificación* de las personas, es decir, su manera de construir y clasificar la información; sus *capacidades y planes de autocontrol*, es decir, lo que pueden hacer y sus estrategias para hacerlo; sus *expectativas y creencias* sobre las consecuencias percibidas de sus actos; sus *objetivos y valores*; y sus *respuestas afectivas*.

CAPÍTULO 19

Kelly: la psicología de los constructos personales

Kelly

- ***Perspectiva general de la teoría de los constructos personales***
- ***Biografía de George Kelly***
- ***Perspectiva filosófica de Kelly***
  - La persona como científico
  - El científico como persona
  - Alternativismo constructivo
- ***Constructos personales***
  - Postulado fundamental
  - Corolarios
- ***Aplicaciones de la teoría de los constructos personales***
  - Desarrollo anormal
  - Psicoterapia
  - El Test del repertorio de constructos de roles
- ***Investigación relacionada***
  - El género como constructo personal
  - Entender el prejuicio internalizado a través de la teoría del constructo personal
  - Constructos personales y los cinco grandes
- ***Crítica a la teoría de Kelly***
- ***Concepto de humanidad***
- ***Conceptos clave***

Arlene, una estudiante de ingeniería de 21 años, simultaneaba los estudios universitarios con un empleo de tiempo completo. De repente, su vida se hizo aún más frenética cuando su automóvil se averió. Ahora se enfrenta a una decisión importante. Según su interpretación del mundo, cree que tiene varias opciones: podría llevar a arreglar el viejo coche, podría pedir dinero prestado para comprar un coche de segunda mano, podría caminar a la facultad y al trabajo, podría pedir a sus amigos que la llevaran, podría dejar los estudios y volver a casa de sus padres o podría elegir entre muchas otras opciones.

El proceso por el cual Arlene (u otra persona) toma una decisión se puede comparar con los procesos que siguen los científicos para estudiar un problema. Como buena científica, Arlene siguió varios pasos al tomar su decisión. Primero, observó su entorno: ("veo que mi coche no funciona"); a continuación, formuló preguntas ("¿cómo puedo seguir estudiando y trabajando si mi coche no funciona?", "¿lo llevo a arreglar?", "¿me compro uno nuevo?", "¿qué otras opciones tengo?"). En tercer lugar, planteó posibles respuestas ("puedo llevarlo a arreglar, comprar uno nuevo, pedir a mis amigos que me lleven a la facultad y al trabajo o dejar los estudios"). En cuarto lugar, percibió las relaciones entre los hechos ("si dejo los estudios, tendré que volver a casa de mis padres, retrasar o renunciar a mi objetivo de dedicarme a la ingeniería y perder gran parte de mi independencia"). En quinto lugar, planteó hipótesis sobre posibles soluciones a su dilema ("si llevo el coche a arreglar, puede costarme más de lo que vale el coche, pero si compro un coche de segunda mano de un modelo nuevo, tendré que pedir dinero prestado"). En sexto lugar, se planteó otras preguntas ("si me compro otro coche, ¿qué marca, modelo y color quiero?"). A continuación, predijo posibles consecuencias ("si compro un coche que funcione bien, podré seguir estudiando y trabajando"). Y por último, intentó controlar los hechos ("si compro este coche, podré ir al trabajo y ganar dinero suficiente para seguir con los estudios"). Más adelante volveremos sobre el dilema de Arlene, pero primero veamos una perspectiva general de la teoría de los constructos personales tal y como fue postulada por George Kelly.

Perspectiva general de la teoría de los constructos personales

La teoría de los constructos personales de George Kelly no se parece a ninguna otra teoría de la personalidad. Ha sido catalogada como cognitiva, conductista, existencial y fenomenológica. Sin embargo, no se ajusta exactamente a ninguna de estas clasificaciones. Tal vez el término más adecuado para definirla sería "metateoría", es decir, una teoría sobre teorías. Según Kelly, todas las personas (también las que construyen teorías de la personalidad) prevén los hechos según los significados o las interpretaciones que atribuyen a esos hechos (Stevens y Walker, 2002). Estos significados o interpretaciones se llaman *constructos*. Las personas existen en un mundo real, pero su comportamiento es moldeado por su creciente interpretación, o *construcción,* de ese mundo. Construyen el mundo a su manera y cada construcción se presta a una posible revisión o sustitución. Las personas no son víctimas de las circunstancias, porque siempre tienen a su disposición constructos alternativos. Kelly designó este punto de vista filosófico con el término *alternativismo constructivo*.

El alternativismo constructivo se deriva de la teoría de los constructos personales de Kelly, una teoría que su creador formuló en un postulado fundamental y once corolarios que lo confirman. El postulado fundamental supone que las personas están siempre activas y que su actividad está dirigida por su modo de anticiparse a los hechos.

Biografía de George Kelly

De todas las personalidades que conocimos en este libro, George Kelly fue quien tuvo las experiencias más inusuales y diversas, casi todas relacionadas con la enseñanza, como estudiante o como profesor.

George Alexander Kelly nació el 28 de abril de 1905, en una granja cerca de Perth, Kansas, en un pueblo diminuto, casi inexistente a unos 50 km al sur de Wichita. George fue el único hijo de Elfleda M. Kelly, que había sido maestra de escuela, y Theodore V. Kelly, pastor presbiteriano. Cuando nació Kelly, su padre había renunciado al sacerdocio para dedicarse a la agricultura en Kansas. Sus padres tenían estudios, y los dos participaron en la enseñanza de su hijo, lo cual fue una suerte para Kelly, pues su formación escolar fue más bien irregular.

Cuando tenía cuatro años, la familia se trasladó al este de Colorado, donde su padre reclamó una parte de las últimas tierras libres de esa zona del país. En Colorado, Kelly asistía a la escuela con poca regularidad, y pocas veces iba a clase más de algunas semanas seguidas (Thompson, 1968).

La falta de agua obligó a la familia a volver a Kansas, donde Kelly asistió a cuatro escuelas secundarias diferentes en cuatro años. Al principio viajaba todos los días hasta la escuela, pero a los trece años lo mandaron a un internado en Wichita. Desde entonces, vivió la mayor parte del tiempo fuera de casa. Después de acabar la escuela secundaria pasó tres años en la Friends University en Wichita y un año en el Park College en Parkville, Missouri. Ambas instituciones tenían una orientación religiosa, lo que podría explicar por qué muchos de los últimos escritos de Kelly contienen muchas citas bíblicas.

Kelly fue un hombre de intereses múltiples y diversos. Estudió física y matemáticas, pero también formó parte del grupo de discusión de la universidad y, como tal, desarrolló un profundo interés por los problemas sociales. Este interés

lo llevó a la Universidad de Kansas, donde realizó una maestría en sociología educativa y algunas asignaturas de relaciones laborales y sociología.

En los años siguientes, Kelly se trasladó varias veces y ocupó distintos cargos. Primero fue a Minneapolis, donde dio clases de oratoria improvisada en una escuela especial para líderes de organizaciones obreras, impartió cursos de expresión oral en la American Bankers Association y trabajó para el gobierno dando clases de integración a la sociedad estadounidense para inmigrantes (Kelly, 1969a). En 1928, se trasladó a Sheldon, Iowa, donde dio clases en un centro universitario y cursos de teatro. Allí conoció a su futura esposa, Gladys Thompson, que trabajaba como profesora de inglés en la misma escuela. Un año y medio después se trasladó de nuevo a Minnesota, donde dio clases de verano en la universidad. Después volvió a Wichita para trabajar durante unos meses como ingeniero aeronáutico. De allí se fue a la Universidad de Edimburgo en Escocia, donde realizó un curso de estudios avanzados en pedagogía.

Hasta entonces, Kelly "se había interesado superficialmente por la pedagogía, la sociología, la economía, las relaciones laborales, la biométrica, las patologías del habla y la antropología, y había estudiado psicología como asignatura principal durante un total de nueve meses" (Kelly, 1969a, p. 48). Después de volver de Edimburgo, sin embargo, se dedicó plenamente a la psicología. Se matriculó en la State University de Iowa y en 1931 se doctoró con una tesis sobre factores comunes en la incapacidad para las competencias oral y lectora.

Kelly regresó entonces a Kansas, donde inició su experiencia académica en 1931 en el Fort Hays State College de Hays, Kansas, como profesor de psicología fisiológica. Con la erosión de la tierra y la Gran Depresión, sin embargo, pronto se convenció de que debía "dedicarse a una actividad más humanitaria que la psicología fisiológica" (Kelly, 1969a, p. 48). Por consiguiente, decidió hacerse psicoterapeuta y se dedicó a asesorar a estudiantes universitarios y de secundaria en Hays. Fiel a la psicología de los constructos personales, Kelly señaló que su decisión no fue dictada por las *circunstancias*, sino más bien por su *interpretación* de los hechos, es decir, su propia construcción de la realidad fue lo que cambió el curso de su vida.

> Todo lo que nos rodea "nos llama", si decidimos tenerlo en cuenta. Además, nunca estuve totalmente convencido de que hacerme psicólogo era una idea tan buena. Lo único claro de mi dedicación profesional a la psicología es que fui yo mismo quien decidió entregarse a esta (p. 49).

Ya como psicoterapeuta, Kelly obtuvo apoyo del gobierno para realizar un proyecto de consultas psicológicas itinerantes en Kansas. Él y sus estudiantes viajaron por todo el estado ofreciendo apoyo psicológico en aquellos tiempos difíciles. En este periodo, formuló su propio enfoque de la terapia, abandonando las técnicas freudianas que había usado anteriormente (Fransella, 1995).

Durante la Segunda Guerra Mundial, Kelly trabajó para el ejército como psicólogo en la división de aviación. Después de la guerra, dio clases en la Universidad de Maryland durante un año y después, en 1946, se incorporó al equipo docente de la Ohio State University como catedrático y director de la unidad de psicología clínica de la universidad. Allí trabajó con Julian Rotter (véase el capítulo 18), que le sucedió en su cargo de director de la unidad. En 1965, aceptó un cargo en la Brandeis University, donde, durante un breve periodo, fue colega de A. H. Maslow (véase el capítulo 9).

A partir de su época en Fort Hays State, Kelly empezó a formular su teoría de la personalidad. Por último, en 1955, publicó su obra más importante, *Psicología de los constructos personales*. Este libro compuesto de dos volúmenes, que volvió a imprimirse en 1991, contiene la teoría de la personalidad de Kelly completa y es uno de los pocos trabajos que se publicaron durante su vida.

Kelly trabajó varios veranos como profesor invitado en la Universidad de Chicago, la Universidad de Nebraska, la Universidad del Sur de California, la Northwestern University, la Brigham Young University, la Universidad de Stanford, la Universidad de New Hampshire y el City College de Nueva York. Durante aquellos años de posguerra, llegó a convertirse en una autoridad en psicología clínica en Estados Unidos. Ocupó el cargo de presidente de las divisiones clínica y consultiva de la American Psychological Association, y más adelante fue miembro y presidente de la American Board of Examiners in Professional Psychology.

Kelly murió el 6 de marzo de 1967, sin haber finalizado las revisiones de su teoría de los constructos personales.

Las diversas experiencias que tuvo en su vida, desde los campos de trigo en Kansas hasta algunas de las universidades más importantes del mundo, desde la enseñanza hasta las relaciones laborales, desde el teatro hasta los grupos de discusión sobre psicología, concuerdan con su teoría de la personalidad, que destaca la posibilidad de interpretar los hechos desde diversos puntos de vista.

Perspectiva filosófica de Kelly

La conducta humana, ¿está basada en la realidad o en la percepción de la realidad que tienen las personas? Según George Kelly, la conducta humana se basa en *ambas*. Kelly no aceptaba la idea de Skinner (véase el capítulo 16) según la cual la conducta está determinada por el entorno, es decir, la realidad. Por otro lado, también rechazó la **fenomenología** extrema (véase Combs y Snygg, 1959), que sostiene que la única realidad es la que las personas perciben. Kelly (1955, 1991) afirmaba que el universo es real, pero que las diferentes personas lo construyen de diversas maneras. Por tanto, los **constructos personales**, es decir, los modos de interpretar y

explicar los hechos que tienen las personas, son la clave para predecir la conducta.

La teoría de los constructos personales no intenta explicar la naturaleza. Antes bien, es una teoría sobre la *construcción* de los hechos que hacen las personas, es decir, su investigación personal del mundo. Es "una psicología de la búsqueda humana. No dice lo que se encontrará, sino que propone más bien la manera de abordar su búsqueda" (Kelly, 1970, p. 1).

La persona como científico

Cuando decidimos lo que vamos a comer al medio día, qué programa de televisión ver, o qué actividad realizar, estamos actuando en gran medida como lo hace un científico; es decir, nos planteamos preguntas, formulamos hipótesis, las comprobamos, sacamos conclusiones e intentamos predecir hechos futuros. Como todas las demás personas (incluidos los científicos), nuestra percepción de la realidad está influida por nuestros *constructos personales*, nuestra manera de analizar, explicar e interpretar los hechos de nuestro mundo.

De modo similar, todas las personas, en su búsqueda de significados, hacen observaciones, construyen relaciones entre hechos, formulan teorías, plantean hipótesis, ponen a prueba las que son plausibles y extraen conclusiones de sus experimentos. Las conclusiones de una persona, como las de cualquier científico, no son inamovibles o definitivas. Pueden ser reconsideradas y reformuladas. Kelly tenía esperanza en que las personas de manera individual y colectiva encontraran modos mejores de reestructurar sus vidas usando la imaginación y la previsión.

El científico como persona

Si las personas se pueden considerar científicos, los científicos también se pueden considerar personas. Por tanto, las declaraciones de los científicos se deberían contemplar con el mismo escepticismo con el que examinamos cualquier comportamiento. Toda observación científica se puede estudiar desde perspectivas distintas. Toda teoría puede estar ligeramente inclinada y ser examinada desde un punto de vista nuevo. Obviamente este enfoque significa que la teoría de Kelly no se libra de una posible reestructuración. Kelly (1969b) presentó su teoría como un conjunto de verdades a medias y reconoció la imprecisión de sus construcciones. Como Carl Rogers (véase el capítulo 11), Kelly esperaba que su teoría fuera derrocada y sustituida por una mejor. En efecto, Kelly, más que cualquier otro teórico de la personalidad, formuló una teoría que fomenta su propia defunción. Igual que todos nosotros podemos usar nuestra imaginación para considerar los hechos cotidianos de manera diferente, los teóricos de la personalidad pueden usar su ingenio para construir teorías mejores.

Alternativismo constructivo

Kelly partió del supuesto de que el universo existe verdaderamente y que funciona como una unidad integral, cuyas partes se relacionan entre sí con precisión. Además, el universo está en continuo cambio, de modo que en todo momento está sucediendo algo. Junto a estos supuestos básicos está la idea de que los pensamientos de las personas también existen realmente y que las personas se esfuerzan por dar sentido a su mundo en continuo cambio. Las distintas personas construyen la realidad de modos diferentes, y la misma persona es capaz de cambiar su idea sobre el mundo.

En otras palabras, las personas siempre tienen maneras alternativas de considerar las cosas. Kelly (1963) asumió "*que todas nuestras interpretaciones actuales del universo se prestan a ser revisadas o sustituidas*" (p. 15). Kelly se refirió a este supuesto como **alternativismo constructivo** y resumió la idea con estas palabras: "Los hechos a los que nos enfrentamos hoy están sujetos a una variedad de construcciones tan grande como nuestra inteligencia nos permita idear" (Kelly, 1970, p. 1). La filosofía del alternativismo constructivo supone que la acumulación de hechos uno a uno no es equivalente a la verdad; antes bien, supone que los hechos se pueden analizar desde distintas perspectivas. Kelly estaba de acuerdo con Adler (véase el capítulo 3) en que la interpretación de los hechos de una persona es más importante que los propios hechos. A diferencia de Adler, sin embargo, Kelly hizo hincapié en la idea de que las interpretaciones tienen significado en función de la variable temporal y que lo que es válido en un momento determinado puede llegar a ser erróneo cuando lo construimos de manera diferente más adelante. Por ejemplo, cuando Freud (véase el capítulo 2) en un principio escuchó las explicaciones de sus pacientes sobre sus experiencias de seducción en la infancia, creyó que las experiencias sexuales tempranas explicaban las posteriores reacciones histéricas. Si Freud hubiera seguido construyendo las explicaciones de sus pacientes de esta manera, la historia del psicoanálisis habría sido completamente diferente. Pero entonces, por una serie de motivos, Freud reorganizó sus datos y descartó su hipótesis de la seducción. Poco después, inclinó un poco la perspectiva y obtuvo una visión muy diferente. Con esta nueva perspectiva, llegó a la conclusión de que estas historias de seducción eran meras fantasías infantiles. Su hipótesis alternativa fue el complejo de Edipo, un concepto que está presente en la teoría psicoanalítica actual y que supone un giro de 180 grados respecto de la teoría de la seducción inicial. Si analizamos las observaciones de Freud desde otro punto de vista como la perspectiva de Erikson (véase el capítulo 8), podríamos llegar a una conclusión totalmente diferente.

Kelly afirmaba que la clave del futuro de un individuo está en su *persona*, y no en los hechos. Los hechos y sucesos no dictan las conclusiones; más bien son portadores de significados que nosotros debemos descubrir. Todos nos enfren-

tamos continuamente a alternativas, que podemos explorar si así lo decidimos, pero en todo caso, debemos asumir la responsabilidad derivada de nuestra manera de construir nuestros mundos. No somos víctimas ni de nuestras circunstancias pasadas ni de las presentes. Esto no quiere decir que podemos pensar lo que queramos de nuestro mundo: estamos "limitados por nuestra débil inteligencia y nuestra tímida confianza en lo que conocemos" (Kelly, 1970, p. 3). No siempre estamos dispuestos a asumir ideas nuevas. Como los científicos, en general, y los teóricos de la personalidad, en particular, a menudo las reorganizaciones nos provocan inquietud y, por tanto, nos aferramos a ideas que nos resultan cómodas y a teorías que están bien asentadas.

Constructos personales

La filosofía de Kelly supone que la interpretación de las personas de un mundo unificado y en continuo cambio constituye su realidad. En el pasaje introductorio del capítulo, hablamos de Arlene, la estudiante con el coche averiado. La percepción de Arlene de su problema de transporte no era estática. Cuando hablaba con un mecánico, un concesionario de vehículos de segunda mano, un concesionario de vehículos nuevos, un banco, sus padres y otras personas, estaba cambiando continuamente su interpretación de la realidad. De manera similar, todas las personas crean continuamente su propio concepto del mundo. Algunas personas son bastante inflexibles y raras veces cambian su manera de ver las cosas. Se aferran a su concepto de realidad aunque el mundo real cambie. Por ejemplo, las personas con anorexia nerviosa siguen viéndose gordas mientras su peso sigue bajando hasta niveles que suponen una amenaza para la vida. Algunas personas construyen un mundo que es muy diferente del mundo de otras personas. Por ejemplo, los pacientes psicóticos en hospitales mentales a veces hablan con personas que nadie más puede ver. Kelly (1963) insistiría en que estas personas, como todo el mundo, observan el mundo a través de "pautas o plantillas transparentes" que han creado para hacer frente a las realidades del mundo. Aunque estas pautas o plantillas no siempre reflejan fielmente la realidad, son el medio que tienen las personas para dar sentido al mundo. Kelly se refirió a estas pautas como *constructos* personales:

> Son formas de construir el mundo. Son lo que permite (a las personas), y también a los animales inferiores, trazar un rumbo para su conducta, formulado de manera explícita o representado de manera implícita, expresado verbalmente o totalmente inarticulado, coherente con otras conductas o incongruente con ellas, razonado intelectualmente o percibido orgánicamente (p. 9).

Un constructo personal es la manera que tiene un individuo de percibir los parecidos y las diferencias entre las distintas cosas (o personas). Por ejemplo, podríamos percibir que Ashly y Brenda se parecen y son diferentes de Carol. La comparación y el contraste deben producirse dentro del mismo contexto. Por ejemplo, decir que Ashly y Brenda son atractivas y Carol es religiosa no constituiría un constructo personal, porque el atractivo y la religiosidad son aspectos distintos. Se formaría un constructo si percibimos que Ashly y Brenda son atractivas y Carol es poco atractiva, o si Ashly y Brenda nos parecen poco religiosas y Carol nos parece religiosa. Tanto la comparación como el contraste son fundamentales.

Independientemente de que los percibamos de manera clara o vaga, los constructos personales determinan nuestra conducta. Como ejemplo, consideremos a Arlene con su automóvil averiado. Después de que su coche antiguo dejara de funcionar, sus constructos personales determinaron el camino a seguir, pero no todos sus constructos estaban claramente definidos. Por ejemplo, podría haber decidido comprar un coche más moderno porque interpretó la amabilidad y persuasión del comercial del concesionario como garantía de que el coche era fiable. Los constructos personales de Arlene pueden ser acertados o no, pero en todo caso, son su manera de predecir y controlar su entorno.

Arlene intentó aumentar la exactitud de sus predicciones (de que el automóvil sería un medio de transporte fiable, económico y cómodo) aumentando la cantidad de información. Estudió bien la compra, pidió opiniones a otras personas, probó el vehículo y consultó con un mecánico. De manera muy parecida, todas las personas intentan confirmar sus constructos. Buscan plantillas más adecuadas e intentan, por tanto, mejorar sus constructos personales. Sin embargo, no siempre se produce esta mejora porque la inversión que las personas hacen en sus constructos establecidos bloquea el camino del avance. El mundo está cambiando continuamente, de modo que lo que es acertado en un momento podría no serlo en otro. La bicicleta azul que usaba Arlene cuando era niña y que funcionaba muy bien no debería inducirla a pensar que todos los vehículos azules funcionarán bien.

Postulado fundamental

La teoría de los constructos personales se expresa en un postulado o supuesto fundamental y se desarrolla en once corolarios. El postulado fundamental sostiene que "*los procesos de una persona están canalizados psicológicamente por la forma en que [esa persona] anticipa los hechos*" (Kelly, 1955, p. 46). En otras palabras, las conductas de las personas (pensamientos y actos) están gobernadas por su modo de ver el futuro. Este postulado no pretende ser una verdad absoluta, sino un supuesto provisional susceptible de ser cuestionado y comprobado científicamente.

Kelly (1955, 1970) clarificó su postulado fundamental definiendo los términos más importantes incluidos en él. En primer lugar, la expresión *procesos de la persona* hace referencia a un ser humano vivo, en proceso de cambio y movi-

miento. A Kelly no le interesaban los animales, la sociedad o cualquier parte o función de la persona. No mencionó a los motivos, necesidades, impulsos o instintos como fuerzas que subyacen a la motivación. La vida en sí misma ya explica el movimiento de las personas.

Kelly eligió el término *canalizados* para sugerir que las personas se mueven en una dirección por una red de caminos. Esta red, sin embargo, es flexible, de modo que facilita y al mismo tiempo limita el radio de acción de las personas. Además, el término evita la implicación de que cierto tipo de energía se transforma en acciones. Las personas ya están en movimiento, simplemente canalizan o dirigen sus procesos hacia un fin u objetivo.

El siguiente término clave es *formas de anticipar los hechos*, que sugiere que las personas orientan sus actos según sus predicciones del futuro. Ni el pasado ni el futuro en sí mismos determinan nuestra conducta. Antes bien, nuestra idea actual del futuro determina nuestros actos. Arlene no compró un coche azul porque había tenido una bicicleta azul cuando era niña, aunque este hecho puede haber contribuido a que Arlene construya el presente previendo que su coche azul de un modelo más actual funcionará bien en el futuro. Kelly (1955) afirmó que las personas son incitadas no por su pasado, sino por su idea del futuro. Las personas continuamente "se asoman al futuro por la ventana del presente" (p. 49).

Corolarios

Para desarrollar su teoría de los constructos personales, Kelly presentó 11 corolarios, cada uno de los cuales se puede deducir de su postulado fundamental.

Semejanzas entre hechos

No existen dos hechos exactamente iguales, sin embargo, nosotros construimos hechos similares de modo que los percibimos como si fueran el mismo hecho. Un amanecer nunca es idéntico a otro, pero nuestro constructo "alba" expresa que reconocemos una cierta semejanza o reproducción exacta de hechos. Aunque dos amaneceres nunca son exactamente iguales, podrían ser lo bastante parecidos para nosotros como para construirlos como si fueran el mismo hecho. Kelly (1955, 1970) se refirió a esta semejanza entre hechos como el **corolario de construcción**.

El corolario de construcción establece que "*la persona anticipa los hechos mediante la construcción de réplicas de estos*" (Kelly, 1955, p. 50). Este corolario señala una vez más que las personas miran hacia el futuro; su conducta se forja mediante la anticipación de hechos futuros. Asimismo, hace hincapié en la idea de que las personas construyen o interpretan los hechos futuros según temas o réplicas recurrentes.

El corolario de construcción puede parecer simple sentido común: las personas perciben semejanzas entre los hechos y usan un único concepto para describir las propiedades comunes. Kelly, sin embargo, consideró que en la construcción de una teoría era necesario incluir lo obvio.

Diferencias entre personas

El segundo corolario de Kelly también es obvio. "*Las personas se diferencian entre sí por sus formas particulares de construir los hechos*" (Kelly, 1955, p. 55). Kelly se refirió a este hincapié en las diferencias entre personas como el **corolario de individualidad**.

Dado que las personas han tenido experiencias distintas, construyen el mismo hecho de maneras diferentes. Por tanto, no hay dos personas que formulen una experiencia exactamente de la misma manera. Tanto el fondo como la forma de sus constructos son diferentes. Por ejemplo, un filósofo puede clasificar el constructo "verdad" bajo la rúbrica de valores eternos, un abogado puede considerar la verdad como un concepto relativo, útil para un objetivo concreto y un científico puede construir la verdad como un objetivo inalcanzable, algo que se persigue, pero nunca se alcanza. Para el filósofo, el abogado y el científico, la verdad tiene una esencia diferente, un significado diferente. Además, cada persona llegó a su construcción particular de una manera distinta y, por tanto, le da una forma diferente. Incluso los hermanos gemelos que viven en entornos prácticamente idénticos no construyen los hechos exactamente igual. Por ejemplo, una parte del entorno del gemelo A incluye al gemelo B, experiencia que no puede tener el gemelo B.

Aunque Kelly (1955) destacó las diferencias individuales, señaló que es posible tener experiencias en común y que las personas pueden encontrar un terreno común para construir estas experiencias. Esto permite a las personas comunicarse de forma verbal y no verbal. Sin embargo, debido a las diferencias individuales, la comunicación nunca es perfecta.

Relaciones entre constructos

El tercer corolario de Kelly, el **corolario de organización**, destaca las relaciones entre los constructos y establece que "*las personas desarrollan de manera característica y según [su] conveniencia para la anticipación de hechos, un sistema de constructos que incluye relaciones ordinales entre ellos*" (Kelly, 1955, p. 56).

Los dos primeros corolarios suponen que existen semejanzas entre sucesos y diferencias entre las personas. El tercero hace hincapié en que las distintas personas organizan hechos similares de un modo que minimiza las incompatibilidades y las incoherencias. Organizamos nuestros constructos de modo que podamos pasar de uno a otro de manera ordenada, lo que nos permite anticipar hechos superando las contradicciones y evitando conflictos innecesarios.

El corolario de organización también supone una relación ordinal entre los constructos de modo que un constructo se puede ordenar respecto de otro. La figura 19.1 ilustra una

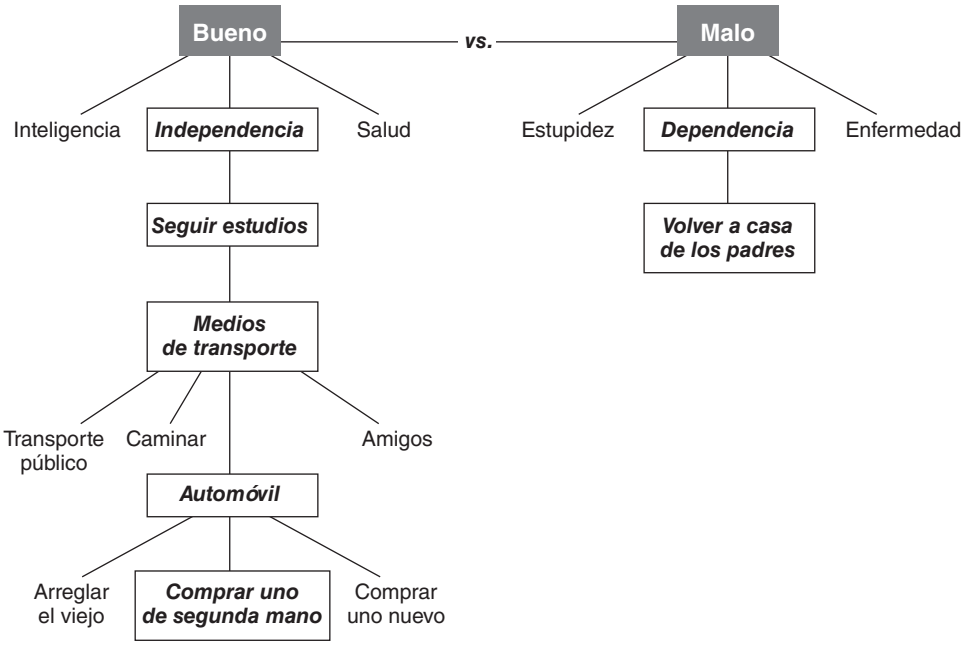


FIGURA 19.1 Complejidad de las relaciones entre constructos.

jerarquía de constructos tal y como se podrían aplicar a Arlene, la estudiante de ingeniería. Al escoger un camino concreto después de que se averiara su coche, Arlene puede haber considerado su situación en términos de constructos dicotómicos absolutos como bueno/malo. En ese momento de su vida, para Arlene la *independencia* (de sus amigos o padres) era algo positivo y la *dependencia* era algo negativo. Sin embargo, su sistema de constructos personales sin duda incluía una variedad de constructos clasificados bajo las rúbricas de bueno y malo. Por ejemplo, probablemente Arlene ha clasificado a la inteligencia y la salud como buenas y la estupidez y la enfermedad como malas. Además, las ideas de independencia y dependencia de Arlene (como sus constructos de bueno y malo) tendrían una multitud de constructos subordinados. En esta situación, Arlene asoció el seguir estudiando con independencia y el vivir con sus padres con dependencia. Para seguir estudiando y trabajando, Arlene necesitaba un medio de transporte. Hay muchos medios de transporte, pero Arlene consideró solo cuatro: viajar en transporte público, caminar, recurrir a los amigos o ir en su coche. Bajo el constructo del coche había tres constructos subordinados: arreglar el coche viejo, comprar uno nuevo o comprar un coche de segunda mano de un modelo actual. Este ejemplo no solo sugiere que los constructos tienen una relación ordinal compleja entre sí, sino también una relación de dicotomía.

Dicotomías entre constructos

Este corolario no es tan obvio. El **corolario de dicotomía** establece que "*el sistema de constructos de una persona está compuesto por un número finito de constructos dicotómicos*" (Kelly, 1955, p. 59).

Kelly insistió en que un constructo es una proposición disyuntiva, blanco o negro, sin matices o tonalidades. En la naturaleza, las cosas pueden no ser disyuntivas, pero los hechos naturales no tienen otros significados más que los que les atribuye el sistema de constructos personales de un individuo. En la naturaleza, el color azul puede no tener su opuesto (excepto en una tabla de colores), pero las personas atribuyen cualidades contrapuestas al color azul, como azul *claro* frente a azul *oscuro* o *bonito* frente a *feo*.

Para formar un constructo, las personas deben poder percibir semejanzas entre los hechos, pero también deben contrastar los hechos con su polo opuesto. Kelly (1955) lo expresó de esta manera: "En su forma más simple, un constructo es una construcción en la cual al menos dos elementos son similares y contrastan con un tercero" (p. 61). Como ejemplo, volvamos a la figura 19.1. ¿En qué se parecen la *inteligencia* y la *independencia*? Su elemento en común no tiene sentido, si no lo contrastamos con su opuesto. La inteligencia y la independencia no tienen elementos de coincidencia cuando se comparan con un martillo o una tableta de chocolate. Si comparamos inteligencia con estupidez e independencia con dependencia, vemos en qué se parecen y cómo se pueden organizar bajo el constructo "bueno" en contraste con el constructo "malo".

Elección entre dicotomías

Si las personas construyen hechos en forma de dicotomías, de ello se deduce que pueden elegir entre distintos caminos

La gente elige entre alternativas basada en su anticipación de eventos futuros.

alternativos. Este es el **corolario de elección** de Kelly, que reza así: "*en un constructo dicotómico la persona elige aquella alternativa mediante la cual prevé una mayor posibilidad de ampliación y definición de constructos futuros*".

Este corolario supone gran parte de lo que afirma el postulado fundamental de Kelly y los corolarios anteriores. Las personas eligen según su forma de anticipar los hechos y sus posibilidades de elección son alternativas dicotómicas. Además, el corolario de elección asume que las personas eligen aquellos actos que tienen más probabilidad de ampliar su gama de opciones futuras.

La decisión de Arlene de comprar un coche de segunda mano estaba basada en una serie de elecciones previas, en cada una de las cuales podía elegir entre alternativas dicotómicas y cada una de las cuales ampliaba su gama de opciones futuras. Primero eligió la *independencia* de seguir estudiando frente a la *dependencia* de volver a casa de sus padres. Después, comprar un coche le ofrecía más libertad que recurrir a amigos, viajar en transporte público o caminar (que percibía como una pérdida de tiempo). Reparar el coche viejo era *arriesgado* comparado con la mayor *seguridad* que le ofrecía comprar un coche de segunda mano. Comprar un coche nuevo era demasiado *caro* comparado con el coche de segunda mano, relativamente *económico*. Cada elección era entre opciones alternativas en un constructo dicotómico y, con cada elección, Arlene preveía el máximo de posibilidades de ampliar y definir constructos futuros.

Rango de conveniencia

El **corolario de amplitud** de Kelly supone que los constructos personales son finitos y no son relevantes para todos los hechos. "*Un constructo es adecuado solo para la anticipación de un número finito de hechos*" (Kelly, 1955, p. 68). En otras palabras, un constructo está limitado a un rango de conveniencia concreto.

El constructo "independencia" estaba en el rango de conveniencia de Arlene cuando estaba decidiendo comprar un coche, pero en otras ocasiones la independencia quedaría fuera de esos límites. La independencia conlleva la idea de *dependencia*. La libertad de Arlene para seguir estudiando, la libertad para seguir trabajando y la libertad para desplazarse con rapidez de un lugar a otro sin depender de los demás, quedan dentro del rango de conveniencia de sus constructos independencia/dependencia. Sin embargo, el constructo "independencia" resulta irrelevante para conceptos como arriba/abajo, claro/oscuro, o mojado/seco, es decir, resulta adecuado solo para un número finito de hechos.

El corolario de amplitud permitió a Kelly distinguir entre *concepto* y *constructo*. Un concepto incluye todos los elementos que tienen una propiedad en común, excluyendo a aquellos que no tienen esa propiedad. El concepto "alto" incluye a todas las personas y objetos que tienen una longitud considerable y excluye a todos los demás conceptos, incluso aquellos que quedan fuera de su rango de conveniencia. Por tanto, "rápido" o "independiente" u "oscuro" quedan excluidos del concepto "alto" porque no tienen una longitud considerable. Pero estas exclusiones son continuas e innecesarias. La idea de constructo contrasta "alto" con "bajo", limitando así su rango de conveniencia. "Lo que queda fuera del rango de conveniencia del constructo no se considera parte del campo de opuesto, sino simplemente un campo irrelevante" (Kelly, 1955, p. 69). Por tanto, las dicotomías limitan el rango de conveniencia de un constructo.

Experiencia y aprendizaje

Fundamental para la teoría de los constructos personales es la previsión de los hechos. Miramos hacia el futuro y hacemos conjeturas sobre lo que ocurrirá. Entonces, cuando los hechos se revelan ante nosotros, validamos nuestros constructos o reestructuramos estos hechos para que concuerden con nuestra experiencia. La reestructuración de los hechos nos permite aprender de nuestras experiencias.

El **corolario de experiencia** establece lo siguiente: "*El sistema de constructos de una persona varía a medida que esta va construyendo sucesivamente réplicas de hechos*" (Kelly, 1955, p. 72). Kelly utilizó la palabra "sucesivamente" para señalar que prestamos atención a una sola cosa al mismo tiempo. "Los hechos de nuestros constructos marchan en fila india a lo largo de la línea del tiempo" (p. 73).

La experiencia consiste en la construcción sucesiva de hechos. Los hechos en sí mismos no constituyen experiencias; es el significado que les damos a estos hechos lo que cambia nuestras vidas. Para ilustrar esto, volvamos a Arlene y sus constructos personales de independencia. Cuando su viejo coche (que sus padres le regalaron cuando acabó la escuela secundaria) se averió, Arlene decidió seguir estudiando antes que volver al estatus de seguridad y dependencia de la casa de sus padres. Posteriormente, conforme Arlene se fue enfrentando a sucesivos hechos, tuvo que tomar decisiones sin poder consultar con sus padres, una tarea que

la obligó a reestructurar su noción de independencia. Anteriormente, había construido la independencia como ausencia de intromisiones externas. Después de decidir pedir un préstamo para comprar un coche de segunda mano, empezó a modificar el significado de independencia para incluir en él responsabilidad y ansiedad. Los hechos en sí mismos no la obligaron a la reestructuración. Arlene podía haber sido una espectadora de los hechos que sucedían a su alrededor. En vez de ello, sus constructos existentes fueron lo bastante flexibles para permitirle adaptarse a la experiencia.

Adaptación a la experiencia

La flexibilidad de Arlene ilustra el **corolario de modulación** de Kelly. "*La variación en el sistema de constructos de una persona está limitada por la permeabilidad de los constructos dentro de cuyo rango de conveniencia estén situadas las variantes*" (Kelly, 1955, p. 77). Este corolario se deriva de y amplía el corolario de experiencia. Parte del supuesto de que las personas revisan sus constructos en función del grado de **permeabilidad** de los constructos que ya han creado. Un constructo es permeable si se pueden incorporar nuevos elementos en él. Los constructos impermeables o concretos no admiten nuevos elementos. Si un hombre cree que las mujeres son inferiores a los hombres, las pruebas en contra de esta opinión no tendrán cabida en su rango de conveniencia. En su lugar, el hombre atribuirá los logros de las mujeres a la suerte o a privilegios sociales injustos. Un cambio en los hechos conlleva un cambio en los constructos solo si esos constructos son permeables.

Los constructos personales de *independencia frente a dependencia* de Arlene eran lo bastante permeables como para asimilar nuevos elementos. Cuando, sin consultar a sus padres, toma la decisión de comprar un vehículo de segunda mano, el constructo de *madurez frente a infantilismo* se introdujo en el constructo de *independencia frente a dependencia* y le dio un nuevo aire. Hasta entonces, los dos constructos estaban separados y el concepto de independencia de Arlene estaba limitado a la idea de actuar según su parecer, mientras que la dependencia la asociaba al dominio de sus padres. Ahora ha construido la independencia con el significado de responsabilidad madura y la dependencia como la búsqueda infantil de apoyo en sus padres. De este modo, todas las personas modulan o adaptan sus constructos personales.

Constructos incompatibles

Aunque Kelly supuso que existía una estabilidad o coherencia general en el sistema de constructos de cada persona, su **corolario de fragmentación** admite la incompatibilidad de elementos específicos. "*Una persona puede utilizar sucesivamente una variedad de subsistemas de constructos de los que se deduce que son incompatibles entre sí*" (Kelly, 1955, p. 83).

Al principio puede parecer que los constructos personales deben ser compatibles, pero si observamos nuestra propia conducta y pensamiento, podemos percibir fácilmente algunas incoherencias. En el capítulo 18, señalamos que Walter Mischel (un estudiante de Kelly) afirmaba que la conducta, por lo general, es más inconsistente de lo que los teóricos de los rasgos querrían hacernos creer. Con frecuencia los niños se muestran pacientes en una situación e impacientes en otra. De manera similar, una persona puede mostrarse valiente ante un perro agresivo y cobarde ante un jefe o un profesor. Aunque nuestros comportamientos a menudo parecen incoherentes, Kelly percibió una estabilidad subyacente en la mayoría de nuestros actos. Por ejemplo, un hombre podría tener una actitud protectora hacia su esposa y, sin embargo, animarla a ser más independiente. Protección e independencia pueden ser incompatibles entre sí a un cierto nivel, pero a un nivel más amplio, ambas se incluyen en el constructo "amor". Por tanto, los actos del hombre para proteger a su esposa y para animarla a ser más independiente son coherentes con un constructo más amplio y superior.

Estas jerarquías o formas de ordenación también pueden cambiar, pero los cambios se producen dentro de un sistema aún más amplio. En el ejemplo del marido protector, por ejemplo, el amor del hombre por su esposa podría convertirse en odio, pero este cambio quedaría dentro del constructo más amplio de "interés propio". El amor previo por su mujer y el odio actual son coherentes con su concepto de "interés propio". Si los constructos incompatibles no pudieran coexistir, las personas quedarían encerradas en constructos inamovibles, que harían muy difícil que se produjera algún cambio.

Semejanzas entre personas

Aunque el segundo corolario de Kelly supone que las personas son diferentes entre sí, su **corolario de comunidad** supone que existen semejanzas entre las personas. Este corolario, algo modificado, afirma: "*En la medida en que una persona utilice un constructo de experiencia similar al que utiliza otra persona, los procesos de la primera serán psicológicamente similares a los de la segunda*" (Kelly, 1970, p. 20).

Dos personas no tienen que tener necesariamente las mismas experiencias, ni siquiera experiencias similares, para que sus procesos sean psicológicamente similares; solo tienen que *construir* sus experiencias de manera similar. Como las personas construyen los hechos de manera activa planteando preguntas, formulando hipótesis, sacando conclusiones y planteándose más preguntas, personas distintas con experiencias muy diferentes podrían construir los hechos de maneras muy parecidas. Por ejemplo, dos personas pueden desembocar en ideas políticas similares aunque sus procedencias sean dispares. Una puede proceder de una familia adinerada, y haber vivido con todas las comodidades, mientras que la otra puede haber tenido una infancia muy pobre,

luchando continuamente por la supervivencia. Y sin embargo, ambas pueden adoptar una postura política liberal.

Aunque las personas de procedencias diferentes pueden tener constructos similares, las personas con experiencias similares tienen más probabilidad de construir hechos por el estilo. Dentro de un grupo social determinado, las personas pueden utilizar constructos similares, pero siempre es el individuo, nunca la sociedad, quien construye los hechos. Esto se asemeja al concepto de eficacia colectiva de Albert Bandura: son los individuos y no la sociedad, quienes tienen distintos niveles de eficacia colectiva altos o bajos (véase el capítulo 17). Kelly también supone que dos personas nunca interpretan las experiencias exactamente del mismo modo. Los ciudadanos pueden tener constructos similares de la *democracia*, pero ninguno de ellos lo expresa en términos idénticos.

Procesos sociales

"*Las personas pertenecen a un mismo grupo cultural, no solo porque se comportan igual, ni porque esperan las mismas cosas de los demás, sino sobre todo porque construyen sus experiencias de la misma manera*" (Kelly, 1955, p. 94).

El último corolario, el **corolario de sociabilidad**, se puede expresar como sigue: "*En la medida en que las personas construyen acertadamente el sistema de constructos de otras personas, estos pueden desempeñar un rol en los procesos sociales en que intervengan esas personas*".

Las personas no se comunican entre sí simplemente porque tienen experiencias comunes o incluso constructos similares: se comunican porque construyen los constructos de otras personas. En las relaciones interpersonales, no solo observan la conducta de la otra persona, también interpretan lo que esa conducta significa para esa persona. Cuando Arlene estaba negociando con el vendedor de coches de segunda mano, era consciente no solo de sus palabras y actos, sino también de los significados de estos. Advirtió que para él, ella era un comprador potencial, alguien que podría permitirle obtener una comisión considerable. Arlene construyó sus palabras como exageraciones y, al mismo tiempo, advirtió que él construía su indiferencia como una señal de que ella construía sus motivaciones de manera distinta a la suya.

Todo esto parece complicado, pero Kelly solo estaba sugiriendo que las personas participan de manera activa en las relaciones interpersonales y perciben que forman parte del sistema de constructos de otras personas.

Kelly introdujo el concepto de **rol** en su corolario de sociabilidad. El rol hace referencia a una pauta de conducta derivada del conocimiento por parte de una persona de los constructos de otras personas con las que realiza una tarea concreta. Por ejemplo, cuando Arlene estaba negociando con el vendedor de coches, construyó el rol de compradora potencial porque entendió que esto era lo que se esperaba de ella. En otras situaciones y con otras personas construirá otros roles, como estudiante, empleada, hija, novia, etcétera.

Kelly definió los roles desde un punto de vista psicológico más que sociológico. El rol de una persona no depende de su lugar en un escenario social, sino más bien de la manera en la que la persona interpreta ese rol. Kelly también destacó que la construcción de un rol por parte de una persona no tiene que ser necesariamente acertada para que la persona represente ese rol.

Los roles de estudiante, empleada e hija de Arlene se considerarían *roles periféricos*. Su *rol central* sería más importante para su vida. Con nuestro rol central nos definimos a nosotros mismos como somos en realidad. Este rol nos da un sentido de identidad y nos proporciona directrices para nuestra vida cotidiana.

Aplicaciones de la teoría de los constructos personales

Como la mayoría de los teóricos de la personalidad, Kelly desarrolló sus formulaciones teóricas a partir de sus experiencias como psicoterapeuta. Pasó más de 20 años haciendo terapias antes de publicar *Psicología de los constructos personales* en 1955. En este apartado, estudiaremos sus conceptos de desarrollo anormal, su enfoque de la psicoterapia y, por último, el Test del repertorio de constructos de roles (Role Construct Repertory, Rep test).

Desarrollo anormal

Según Kelly, las personas psicológicamente sanas validan sus constructos personales contrastándolos con sus experiencias en el mundo real. Son como científicos competentes que verifican hipótesis razonables, aceptan los resultados sin negarlos o distorsionarlos y por voluntad propia modifican sus teorías para adaptarlas a los datos de que disponen. Los individuos equilibrados no solo prevén los hechos, sino que también son capaces de hacer las adaptaciones adecuadas cuando las cosas no resultan como ellos esperaban.

Las personas desequilibradas, en cambio, se aferran de manera obstinada a constructos personales desfasados y tienen miedo de validar cualquier constructo nuevo que pudiera alterar su concepto actual del mundo. Estas personas serían como científicos incompetentes que verifican hipótesis poco razonables, rechazan o distorsionan los resultados reales y se niegan corregir o abandonar teorías obsoletas que han perdido su utilidad. Kelly (1955) definió un trastorno como "*todo constructo personal que se usa repetidamente pese a su invalidación constante*" (p. 831).

El sistema de constructos de una persona existe en el momento actual, no en el pasado o el futuro. Los trastornos psicológicos, por tanto, también existen en el presente, no tienen su origen ni en las experiencias de la infancia ni en hechos futuros. Dado que los sistemas de constructos son *personales*, Kelly no estaba de acuerdo con las clasificaciones tradicionales de las anomalías. Si usamos el *Manual*

diagnóstico y estadístico de trastornos mentales (DSM-IV-TR) de la American Psychiatric Association (2002) para calificar a una persona, es probable que malinterpretemos los constructos exclusivos de esa persona.

Las personas psicológicamente desequilibradas, como cualquier otra persona, poseen un complejo sistema de constructos. Sus constructos personales, sin embargo, suelen suspender el test de permeabilidad de una de dos maneras posibles: pueden ser demasiado impermeables o demasiado flexibles. En el primer caso, las experiencias nuevas no entran en el sistema de constructos, de modo que la persona no logra ajustarse al mundo real. Por ejemplo, un niño maltratado puede construir la intimidad con sus padres como algo negativo y la soledad como algo positivo. Los trastornos psicológicos aparecen cuando el sistema de constructos del niño niega de manera inflexible el valor de toda relación íntima y se aferra a la idea de que el distanciamiento o el ataque es un modo mejor de resolver los problemas interpersonales. Otro ejemplo es un hombre muy dependiente del alcohol que se niega a considerarse alcohólico, aunque su consumo de alcohol vaya en aumento y esté acabando con su empleo y su matrimonio (Burrell, 2002).

Por otro lado, un sistema de constructos demasiado flexible lleva a la desorganización, pautas de conducta incoherentes y un conjunto de valores transitorio. En estos casos, el individuo "se ve afectado demasiado fácilmente por los imprevistos cotidianos más insignificantes" (Kelly, 1955, p. 80).

Aunque Kelly no usó las etiquetas tradicionales para describir psicopatologías, identificó cuatro elementos presentes en casi todos los trastornos humanos: amenaza, miedo, ansiedad y culpa.

Amenaza

Las personas sienten una **amenaza** cuando perciben que la estabilidad de sus constructos básicos puede verse afectada. Kelly (1955) definió la amenaza como "*la conciencia de un cambio profundo inminente en nuestras estructuras básicas*" (p. 489). La amenaza puede proceder de personas o hechos y a veces ambas no pueden separarse. Por ejemplo, en el curso de una psicoterapia, los clientes suelen sentir una amenaza de la perspectiva de cambio, aun cuando el cambio será para mejor. Si consideran al terapeuta como un posible instigador del cambio, constituirá una amenaza para ellos. Con frecuencia los clientes se resisten al cambio y construyen la conducta del terapeuta de modo negativo. Esta resistencia y transferencia negativa son modos de reducir la amenaza y mantener los constructos personales existentes (Stojnov y Butt, 2002).

Miedo

Según la definición de Kelly, la amenaza conlleva un cambio profundo en las estructuras básicas de la persona. El **miedo**, en cambio, es más específico y secundario. Kelly (1955) ilustró la diferencia entre amenaza y miedo con el siguiente ejemplo: un hombre puede conducir un coche de forma temeraria porque está enfadado o eufórico. Estos impulsos llegan a constituir una *amenaza* cuando el hombre advierte que podría atropellar a un niño o ser detenido por su modo de conducir y acabar en la cárcel. En este caso, una gran parte de sus constructos personales está amenazada. Sin embargo, si se enfrenta de repente con la posibilidad de tener un accidente, podría sentir *miedo*. La amenaza exige una reestructuración profunda, el miedo, una secundaria. Los trastornos psicológicos aparecen cuando la amenaza o el miedo impiden a una persona sentirse segura de manera permanente.

Ansiedad

Kelly (1955) definió la **ansiedad** como "*la constatación de que los hechos a los que nos enfrentamos se encuentran fuera del rango de conveniencia de nuestro sistema de constructos*" (p. 495). Las personas tienden a sentir ansiedad cuando viven una experiencia nueva. Por ejemplo, cuando Arlene, la estudiante de ingeniería, estaba negociando el precio con el vendedor de coches, no sabía muy bien qué hacer o decir. Era la primera vez que negociaba sobre una cantidad de dinero tan grande y por ello esta experiencia quedaba fuera de su rango de conveniencia. Por tanto, sintió ansiedad, pero era un nivel de ansiedad normal y no generó ningún trastorno.

La ansiedad patológica aparece cuando la persona no puede seguir soportando los constructos incompatibles y su sistema de constructos se derrumba. Recordemos que el corolario de fragmentación de Kelly supone que las personas pueden crear subsistemas de constructos que son incompatibles entre sí. Por ejemplo, cuando una persona que ha creado la construcción fija de que todas las personas son fiables es engañada de forma descarada por un colega, esa persona podría soportar durante un tiempo la ambigüedad de dos subsistemas incompatibles. Sin embargo, cuando las señales de deslealtad de los demás llegan a ser aplastantes, el sistema de constructos de la persona podría romperse. La consecuencia es una sensación de ansiedad relativamente permanente y debilitante.

Culpa

El corolario de sociabilidad de Kelly supone que las personas construyen un rol central que les proporciona un sentido de identidad dentro de un entorno social. Sin embargo, si este rol central se debilita o desaparece, la persona tendrá sentimientos de culpa. Kelly (1970) definió la **culpa** como "*la sensación de haber perdido nuestra estructura de rol central*" (p. 27), es decir, las personas se sienten culpables cuando se comportan de un modo incoherente con su concepto de sí mismas.

Las personas que no han desarrollado un rol central no se sienten culpables. Pueden sentir ansiedad o confusión, pero sin un sentido de identidad personal no sentirán culpa alguna. Por ejemplo, una persona con una conciencia poco desarrollada tiene un sentido de identidad incompleto y una estructura de rol central débil o inexistente. Esta persona no tiene directrices estables que puedan ser violadas y, por tanto, apenas sentirá culpa incluso cuando lleve a cabo conductas depravadas y vergonzosas (Kelly, 1970).

Psicoterapia

El malestar psicológico aparece cada vez que las personas tienen dificultad para validar sus constructos personales, anticipar hechos futuros y controlar su entorno actual. Cuando las molestias se hacen insoportables, las personas pueden buscar ayuda externa en forma de psicoterapia.

Según Kelly, las personas deberían tener libertad para elegir sus actos de la forma más coherente con su predicción de los hechos. En la terapia, este enfoque significa que los clientes, no el terapeuta, eligen el objetivo. Los clientes participan de manera activa en el proceso terapéutico y el papel del terapeuta consiste en ayudarles a modificar su sistema de constructos para mejorar su capacidad de hacer predicciones.

Como técnica para cambiar los constructos de los clientes, Kelly utilizó un procedimiento llamado *terapia de rol fijo*. El objetivo de la terapia de rol fijo es ayudar a los clientes a cambiar su punto de vista sobre la vida (constructos personales) representando un rol determinado previamente, primero dentro de la seguridad relativa del escenario terapéutico y, después, en el entorno fuera de la terapia donde representará el rol de manera continuada durante un periodo de varias semanas. Junto con el terapeuta, los clientes desarrollan un rol, que incluye actitudes y conductas que en el presente no forman parte de su rol central. Al redactar el esquema del rol fijo, el cliente y el terapeuta procuran incluir el sistema de constructos de otras personas. ¿Cómo construirán y reaccionarán a este nuevo rol la esposa o los padres o el jefe o los amigos del cliente? ¿Sus reacciones ayudarán al cliente a reconstruir los hechos de manera más productiva?

Este nuevo rol se pone a prueba en la vida cotidiana de forma bastante parecida a como el científico comprueba una hipótesis, con cautela y objetividad. De hecho, el esquema de rol fijo suele escribirlo una tercera persona, para lo cual el actor adopta una nueva identidad. El cliente no intenta ser una persona distinta, sino que está representando el papel de alguien que vale la pena conocer. El rol no se debe tomar demasiado en serio, es solo una representación, algo que se puede modificar, si las pruebas justifican el cambio.

La terapia de rol fijo no pretende resolver problemas específicos o reparar constructos obsoletos. Es un proceso creativo que permite a los clientes descubrir poco a poco aspectos de sí mismos que fueron ocultados previamente. En las primeras etapas de la terapia, se presenta al cliente solo los roles periféricos, pero más adelante, cuando han tenido tiempo de habituarse a los cambios pequeños en la estructura de la personalidad, ponen a prueba nuevos roles centrales que permiten cambios de la personalidad más profundos (Kelly, 1955).

Antes de crear el enfoque del rol fijo, Kelly (1969a) se encontró con un procedimiento poco común que se asemeja mucho a la terapia de rol fijo. Cuando empezó a sentirse insatisfecho con las técnicas freudianas, decidió ofrecer a sus clientes "interpretaciones absurdas" de sus quejas. Algunas eran interpretaciones freudianas descabelladas. Sin embargo, la mayoría de los clientes aceptaban estas "explicaciones" y las utilizaban como guía para sus actos futuros. Por ejemplo, Kelly le decía a un cliente que un severo aprendizaje de control de esfínteres había provocado que construyera su vida de un modo dogmáticamente inflexible, pero que no tenía que seguir contemplando las cosas de este modo. Para su sorpresa, muchos de sus clientes empezaron a funcionar mejor. La clave del cambio era la misma que con la terapia de rol fijo, los clientes debían empezar a interpretar sus vidas desde una perspectiva diferente y verse a sí mismos en ese nuevo rol.

El Test del repertorio de constructos de roles

Otro procedimiento empleado por Kelly, tanto en el marco de la terapia como fuera de este, fue el *Test del repertorio de constructos de roles (Rep test)*. El objetivo de este test es descubrir los modos en que las personas construyen las personas que son significativas en su vida.

Con este test, se le ofrece a la persona una lista de roles y se le pide que indique las personas que se ajustan a estos roles escribiendo sus nombres en una tarjeta. Por ejemplo, para el rol "un profesor que le gustaba", la persona debe indicar un nombre concreto. El número de roles puede variar, pero Kelly (1955) incluyó 24 en una versión (véase la tabla 19.1). A continuación, el examinador da a la persona tres nombres de la lista y le pide que indique las dos personas que son iguales entre sí, pero diferentes de la tercera. Recordemos que un constructo requiere tanto una semejanza como un contraste, por ello tres es la cantidad mínima para cualquier constructo. Digamos, por ejemplo, que una persona construye el número 1 ("un profesor que le gustaba") y el número 6 ("su madre") como similares y el número 9 ("la hermana que menos se diferencia en edad con usted"), como diferente. A continuación, se le pregunta a la persona en qué sentido la madre y el profesor favorito son iguales pero diferentes de la hermana. El motivo que la persona indica para la igualdad y la diferencia constituye el constructo. Si la persona da una respuesta superficial como "ambos son mayores y mi hermana es joven", el examinador dirá "este es uno de los aspectos en que son iguales, ¿se le ocurre otro?". Entonces la persona podría decir, "mi madre y mi profesor favorito son

TABLA 19.1

Ejemplo de lista de roles usada en el Test del repertorio de construc ión de roles

1. Un profesor que le gustaba (o el profesor de una asignatura que le gustaba).
2. Un profesor que no le gustaba (o el profesor de una asignatura que no le gustaba).

3a. Su esposa o novia actual.

3b. (para mujeres) Su esposo o novio actual.

4. Un jefe, supervisor o director con quien trabajó o a quien atendió y con quien le resultaba difícil llevarse bien (o alguien con quien trabajó en una situación que no le gustaba).
5. Un jefe, supervisor o director con quien trabajó o a quien atendió y que le gustaba (o alguien con quien trabajó en una situación que le gustaba).
6. Su madre (o la persona que ha hecho el papel de madre en su vida).
7. Su padre (o la persona que ha hecho el papel de padre en su vida).
8. El hermano que menos se diferencia en edad con usted (o la persona que ha sido lo más parecido a un hermano para usted).
9. La hermana que menos se diferencia en edad con usted (o la persona que ha sido lo más parecido a una hermana para usted).
10. Una persona con quien trabajó y con la que era fácil llevarse bien.
11. Una persona con quien trabajó y que le resultaba difícil de entender.
12. Un vecino con quien se lleva bien.
13. Un vecino que le resulta difícil de entender.
14. Un chico con el que se llevaba bien cuando estaba en la escuela secundaria (o cuando tenía 16 años).
15. Una chica con la que se llevaba bien cuando estaba en la escuela secundaria (o cuando tenía 16 años).
16. Un chico que no le caía bien cuando estaba en la escuela secundaria (o cuando tenía 16 años).
17. Una chica que no le caía bien cuando estaba en la escuela secundaria (o cuando tenía 16 años).
18. Una persona de su mismo sexo con la que se iría de viaje.
19. Una persona de su mismo sexo con la que no se iría de viaje.
20. Una persona con quien ha tenido una relación estrecha recientemente que parece sentir antipatía por usted.
21. La persona a quien más le gustaría ayudar (o la persona de quien más se compadece).
22. La persona más inteligente que conoce.
23. La persona con más éxito que conoce.
24. La persona más interesante que conoce.

Fuente: *Psicología de los constructos personales*, G. A. Kelly, 1955 (pp. 221-222), New York: Norton. Copyright 1955 de W. W. Norton y Company. Impreso con autorización de la editorial.

desinteresados y mi hermana es muy egocéntrica". El examinador toma nota del constructo y da a la persona tres nombres más para que los clasifique. El examinador tiene una cierta libertad para determinar qué combinaciones usar y no contempla todas las combinaciones posibles.

Después de realizar un cierto número de clasificaciones, el examinador pasa toda la información a una cuadrícula de repertorio. La figura 19.2 muestra una cuadrícula hipotética en la que se han representado 19 roles en el eje horizontal y 22 constructos personales en el eje vertical. En la clasificación número 1, la persona que rellenó esta cuadrícula construyó a las personas 17 y 18 como iguales porque no creen en Dios y la persona 19 diferente porque es muy religiosa. El sujeto también marcó a las personas 7, 10 y 12 porque las construyó de manera similar a las dos personas del polo emergente, es decir, estas personas claramente no creen en Dios. De manera similar, la persona marca cada una de las filas hasta que completa toda la cuadrícula.

Hay varias versiones de este test y de la cuadrícula de repertorio, pero todas ellas están diseñadas para evaluar los constructos personales. Por ejemplo, una mujer puede ver en qué son iguales o diferentes su padre y su jefe, si se identifica o no con su madre, en qué son iguales su novio y su padre o cómo construye a los hombres en general. Además, el test se puede hacer al principio de la terapia y repetirlo al final de ella. Los cambios en los constructos personales revelan la naturaleza y el grado de avance durante la terapia.

Kelly y sus colegas han utilizado este test de diversas maneras, y no se utilizan reglas de puntuación. Su fiabilidad y validez no son muy elevadas y su utilidad depende en gran medida de la destreza y experiencia del examinador (Fransella y Bannister, 1977).

Investigación relacionada

Aunque George Kelly escribió solo una obra seminal (1955, 1991), su influencia en la psicología de la personalidad es notable. Su teoría de los constructos personales ha suscitado un número considerable de investigaciones empíricas, entre ellas casi 600 estudios empíricos sobre su Test del repertorio, lo que sugiere que su teoría ha dado buenos resultados en el aspecto de la investigación.

Dado que fue de los primeros psicólogos que dieron importancia a los conjuntos cognitivos, como los esquemas, la idea de los constructos personales de Kelly contribuyó sin duda de manera decisiva a la formación del enfoque sociocognitivo, una de las perspectivas más influyentes en la psicología social y de la personalidad actualmente. La teoría sociocognitiva social estudia las bases cognitiva y de actitud de la percepción de la persona, que incluye esquemas sociales, predisposiciones, estereotipos y prejuicios. Los esquemas sociales, por ejemplo, son representaciones mentales ordenadas sobre las cualidades de los demás y se considera

CONSTRUCTOS

1 Yo	2 Madre	3 Padre	4 Hermano	5 Hermana	6 Cónyuge	7 Excónyuge	8 Compañero	9 Excompañero	10 Persona que rechaza	11 Persona compadecida	12 Persona amenazante	13 Persona atractiva	14 Maestro aceptado	15 Maestro rechazado	16 Jefe	17 Persona exitosa	18 Persona feliz	19 Persona ética	SORT NO.	POLO EMERGENTE	POLO IMPLÍCITO
						✓			✓		✓					⊗	⊗	○	1	No cree en Dios	Muy religioso
			✓	✓			✓						⊗	⊗	○	✓			2	Algún tipo de educación	Educación completamente diferente
✓		✓	✓	✓	✓			✓	⊗	○	✓	⊗	✓			✓			3	No atlético	Atlético
	✓				⊗	⊗	○					✓							4	Ambas niñas	Un niño
✓	⊗	⊗	○	✓	✓		✓						✓	✓	✓	✓	✓	✓	5	Padres	Ideas diferentes
			✓	○			✓						⊗	✓			⊗		6	Me entiende mejor	No entiende nada
	⊗	✓	✓					○					⊗	✓	✓			✓	7	Enseña las cosas correctas	Enseña las cosas erróneas
	✓	○	✓										✓		⊗	⊗	✓	✓	8	Logró mucho	No ha logrado mucho
			⊗	✓			✓		○				✓	⊗	✓	✓			9	Alto nivel de educación	Sin educación
				⊗		✓			⊗					○					10	No le gusta la gente	Le gusta la gente
✓	✓	✓		⊗	✓		✓			○	✓		✓	✓		✓	✓	⊗	11	Más religioso	No religioso
✓	✓	✓	⊗			✓	✓	○	✓	✓	⊗	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	12	Cree en la alta educación	No cree en demasiada educación
	✓		✓		○				✓	✓	⊗		✓		✓		⊗		13	Más sociable	No sociable
	○				⊗	⊗						✓							14	Ambas niñas	No niñas
	✓	○			⊗	⊗						✓							15	Ambas niñas	No niñas
✓	✓	✓	✓	✓			⊗	○				⊗	✓	✓		✓	✓	✓	16	Ambas tienen alta moral	Baja moral
⊗			⊗	○	✓		✓		✓		✓	✓	✓	✓			✓	✓	17	Piensa parecido	Piensa diferente
			✓	✓										✓	⊗	⊗	✓	○	18	Misma edad	Edades diferentes
	⊗	⊗		✓						✓	○		✓	✓	✓	✓	✓	✓	19	Cree lo mismo acerca de mí	Piensa distinto acerca de mí
				✓		✓	⊗	⊗	✓	✓	✓	○							20	Ambos amigos	No son amigos
						○	✓						⊗	⊗	✓	✓	✓	✓	21	Más comprensivo	Menos comprensivo
⊗			✓		○	✓	⊗					✓		✓		✓		✓	22	Ambos aprecian la música	No entienden la música

FIGURA 19.2 Ejemplo de cuadrícula de repertorio.

Fuente: *Psicología de los constructos personales*, G. A. Kelly, 1955, p. 270. New York: Norton. Copyright 1955 by W. W. Norton & Company. Impreso con autorización de la editorial.

que contienen información social importante. Aunque muchos investigadores en este campo utilizan cuestionarios convencionales, algunos han seguido el ejemplo de Kelly y utilizan medidas fenomenológicas e ideográficas como el test Rep o una versión adaptada de este (Neimeyer y Neimeyer, 1995). Algunas aplicaciones más recientes de la metodología de este test, por ejemplo, han analizado los sistemas de constructos de individuos que sufrieron abusos sexuales en comparación con los de individuos que no los sufrieron (Lewis-Harter, Erbes y Hart, 2004).

En los tres apartados siguientes estudiaremos investigaciones sobre el género como constructo personal, la comprensión del prejuicio internalizado a través del constructo personal, y cómo se relacionan los constructos personales a las cinco grandes dimensiones de la personalidad.

El género como constructo personal

Marcel Harper y Wilhelm Schoeman (2003) alegaron que, aunque el género es quizás uno de los esquemas más fundamentales y universales de la percepción de las personas, no todas coinciden en el modo en que organizan sus ideas y actitudes sobre el género de los demás. En otras palabras, existen diferencias en la medida en que las personas internalizan los conceptos culturales relacionados con el género. Además, Harper y Schoeman formularon la hipótesis de que quienes usan el género para organizar sus percepciones sociales emplearán más estereotipos que quienes no lo usan. "El género se convierte por tanto en un medio importante para resolver la ambigüedad social" (Harper y Schoeman, 2003, p. 518). Por último, estos autores predijeron que cuanta menos información tenemos sobre una persona, más probable es que usemos esquemas de género basados en estereotipos para percibir y valorar a esa persona. En otras palabras, cuando nos relacionamos con los individuos a los que conocemos bien esperamos actitudes más complejas y menos típicas.

En el estudio de Harper y Schoeman, los participantes eran en su mayor parte estudiantes de sexo femenino de una universidad de Sudáfrica. La versión del test Rep usado por Harper y Schoeman pedía a los participantes que dijeran si sus retratos sobre las personas eran descriptivos de las mujeres, de los hombres, de ninguno de los dos, o de ambos. En la primera etapa del procedimiento para realizar el test Rep, los participantes escribieron los nombres de las personas que mejor representaban cada uno de los 15 roles diferentes pro-

puestos, como "profesor/conferenciante que le gusta", "una persona con la que trabajaban" y "la persona con más éxito que conoce". En la segunda etapa del procedimiento, las personas que se ajustaban a cada rol se comparaban entre sí en grupos de tres, dos de ellos se comparaban con el tercero. Por último, en la tercera etapa del test, para cada rol los participantes indicaban si era más descriptivo de la mujer que del hombre, más descriptivo del hombre que de la mujer, de ninguno de los dos/de ambos por igual. Cada rol marcado como representativo de un género se puntuaba con un 1 y cada rol marcado como no representativo de un género (uno de los dos o ninguno de los dos) se puntuaba con un 0. Las posibles puntuaciones iban de 0 a 20. Además del test Rep, los participantes también realizaron un cuestionario sobre estereotipos de género y si los aplicaban a desconocidos en situaciones sociales, y un cuestionario sobre actitudes sexistas.

Los resultados mostraron que el género era una categoría significativa básica para muchos participantes, ninguno de ellos obtuvo la puntuación 0, y la media de puntuaciones era ligeramente inferior a 10. Además, quienes más usaban el género como criterio para clasificar a las personas en el Rep también tenían más probabilidad de aplicar estereotipos de género a los desconocidos en situaciones sociales. Harper y Schoeman llegaron a la conclusión de que "los participantes que usan con frecuencia los estereotipos de género también organizan sus esquemas sobre la persona en términos de género. Esto sugiere que los participantes que aplican estereotipos de género a los desconocidos también tienden a circunscribir sus percepciones de amigos, familiares y conocidos siguiendo las líneas del género" (p. 523).

Entender el prejuicio internalizado a través de la teoría del constructo personal

Quizás la característica más insidiosa de ser de una persona que pertenece a un grupo estigmatizado se presenta cuando los individuos de ese grupo internalizan el prejuicio y piensan negativamente sobre sí mismos. Los estudios muestran que el prejuicio antigay y antilésbico (típicamente referido como homofobia internalizada), por ejemplo, se asocia, entre los individuos gay y lésbicos con un alto grado de estrés y pobres resultados de salud mental (c.f. Szymanski, Kashubeck-West y Meyer, 2008). Debido a esto, es importante entender el prejuicio internalizado para que los psicólogos clínicos y consultores traten efectivamente a estos individuos.

En 2009, Bonnie Moradi, Jacob van den Berg y Franz Epting utilizaron la teoría del constructo personal de Kelly para hacer exactamente eso. Se ha conceptualizado que la homofobia internalizada tiene dos rasgos: separación de identidad y denigración de identidad. Estos investigadores aplicaron las nociones de Kelly (1991) de culpa y amenaza a ambos rasgos de la homofobia internalizada. Esto es, el concepto de amenaza de Kelly, la experiencia de la gente que percibe que sus constructos personales básicos son inestables, puede conducir a los gays y a las lesbianas a *separar* su identidad homosexual de su yo para evitar un cambio atemorizante en su interpretación de sí mismos. Kelly definió a la culpa como algo que ocurre cuando los individuos perciben que los aspectos centrales dentro de sí mismos son incongruentes con la forma en que deben ser. Entonces, la culpa puede llevar a los gays y a las lesbianas a *denigrar* la identidad homosexual.

El estudio comprendió a 102 participantes entre los 18 y los 73 años, que se identificaban a sí mismos como lesbianas o gays. Ellos llenaron cuestionarios que incluían reactivos para 30 constructos bipolares personales derivados de un estudio previo de 160 participantes que utilizó la Rep Test (Landfield, 1971). Los participantes homosexuales de Moradi y colegas encerraron en un círculo el polo en el que más eran asociados, y lo hicieron tres veces: primero para cómo se veían a sí mismos, segundo para cómo preferirían verse a sí mismos, y el último para cómo se veían a sí mismos enfocándose en el hecho de que eran gays o lesbianas. La amenaza se contabilizó como el número de separaciones del yo y del yo-preferido respecto al yo-homosexual. La culpa, como el número de separaciones del yo y del yo-homosexual respecto al yo-preferido.

Sus hallazgos fueron realmente consistentes con los conceptos de Kelly de culpa y amenaza, y mostraron que juegan distintos roles en el prejuicio internalizado. La idea de Kelly de que los individuos se separan a sí mismos de constructos atemorizadores fue verificada por el hecho de que las puntuaciones de amenaza en esta muestra se asociaron con una menor preferencia por la orientación homosexual. En concordancia con la idea de Kelly de que se siente culpa cuando los individuos perciben aspectos indeseables dentro del yo, estos participantes homosexuales que tenían altos niveles de culpa denigraron más la identidad gay o lésbica.

Moradi y colegas (2009) ofrecieron sugerencias para una terapia de intervención del constructo personal para tratar específicamente la amenaza y la culpa en individuos con prejuicio internalizado. Por ejemplo, los consejeros pueden delinear contrastes en las interpretaciones de sus clientes, pidiéndoles que imaginen qué tipo de persona no se sentiría ansiosa por ser gay, permitiendo así un cambio de una interpretación de sí mismo que es inaceptable a una que es aceptable. Las técnicas de reducción de la culpa se enfocarían en remplazar interpretaciones de sí mismos negativas por positivas. La reducción de la amenaza podría centrarse en permitir a los clientes homosexuales comprender que integrar el ser gay o lesbiana a la interpretación deseada de sí mismos puede no significar que deban cambiar lo que son de manera fundamental. Este trabajo representa formas realmente alentadoras en que la teoría de la personalidad de Kelly puede aplicarse para permitir la curación de quienes sufren de la internalización de constructos culturalmente prejuiciosos dentro de sí mismos.

Constructos personales y los cinco grandes

Los estudiosos han comenzado a investigar la relación entre los constructos personales de Kelly y los cinco grandes rasgos (capítulo 13). Los cinco grandes rasgos (neuroticismo, extraversión, apertura, amabilidad y responsabilidad) han recibido mucha atención en la moderna investigación de la personalidad. Los constructos personales de Kelly han recibido una atención moderada, pero no en la misma medida que el modelo de los cinco grandes. No todos los psicólogos de la personalidad concuerdan con esta ubicación desproporcionada de la investigación y el valor de cada enfoque. Por ejemplo, James Grice y colegas han comparado directamente la teoría del constructo personal de Kelly con los cinco grandes (Grice, 2004; Grice, Jackson y McDaniel, 2006).

Estos dos enfoques de la personalidad son muy diferentes, y vale la pena resaltar la importancia de esta comparación. La lista de los cinco grandes rasgos fue creada reduciendo básicamente las miles de formas en que las personas se describen unas a otras a una lista más corta y manejable que capturaba los mismos temas comunes. Busca describir a todos a lo largo del mismo continuum. Por el contrario, el enfoque de Kelly de la cuadrícula de repertorio busca capturar la singularidad de cada individuo. Es difícil capturar la singularidad en los cinco grandes porque todos son descritos en solo cinco dimensiones, pero en la cuadrícula de repertorio el investigador esencialmente crea su propio continuum para describir a la gente. Por ejemplo, como se describió anteriormente en este capítulo, el primer continuum descrito en la muestra de cuadrícula de repertorio que se ilustra en la figura 19.2 es la religiosidad, así que es claro que la religiosidad es un elemento de descripción importante para la persona que completa la cuadrícula, pero no es un factor directamente capturado por muchos reactivos de los cinco grandes.

El estudio de James Grice (Grice, 2004; Grice *et al*., 2006) buscó esencialmente determinar qué tan eficiente era la cuadrícula de repertorio para capturar la singularidad en comparación con los cinco grandes. Para hacerlo, Grice (2004) pidió a los participantes que completaran una versión modificada de la cuadrícula de repertorio de Kelly y una autoevaluación estándar de los cinco grandes. Los participantes se calificaban tanto a sí mismos como a personas que conocían utilizando ambos métodos. Mediante procedimientos estadísticos complejos, los investigadores pudieron medir la cantidad de coincidencias en las calificaciones de los participantes en la cuadrícula de repertorio y en los cinco grandes.

Lo que encontraron fue bastante sorprendente: hubo solo alrededor de 50% de coincidencias (Grice, 2004; Grice *et al*., 2006). Esto significa que la cuadrícula de repertorio estaba capturando aspectos de la gente que el modelo de los cinco grandes no capturaba, y viceversa. Algunos de los aspectos únicos capturados por la cuadrícula de repertorio fueron el tipo de cuerpo, etnicidad, riqueza material, si eran fumadores o no fumadores y filiación política (Grice *et al*., 2006). Estos son aspectos importantes para que la gente tome en consideración, y ciertamente pueden afectar la forma en que se relaciona con una persona, pero no aparecen en una medición típica de los cinco grandes. A pesar de esto, el modelo de los cinco grandes sigue siendo enormemente valioso como un marco de referencia para estudiar la personalidad. En la ciencia, a menudo es importante, si no imperativo, que los investigadores utilicen herramientas y elementos de descripción comunes para comparar sus sujetos de estudio, la gente, en el caso de la psicología de la personalidad. El marco de referencia de los cinco grandes aporta estos elementos comunes y ha facilitado una gran cantidad de estudios. Pero la psicología de la personalidad trata con las diferencias individuales y la importancia del individuo y, comparada con los cinco grandes, la teoría del constructo personal de Kelly realiza una buena labor al resaltar la singularidad de los individuos, y cómo estos se definen a sí mismos y a quienes les rodean, en sus propios términos.

Crítica a la teoría de Kelly

Kelly pasó la mayor parte de su carrera profesional trabajando con estudiantes universitarios relativamente normales e inteligentes. Como es lógico, su teoría parece tener más relevancia para este tipo de personas. Kelly no estudió las experiencias de la primera infancia (como hizo Freud) o de la madurez o la vejez (como hizo Erikson). Para Kelly, las personas viven exclusivamente en el presente, aunque mirando siempre hacia el futuro. Esta idea, aunque optimista, no puede explicar las influencias del desarrollo y la cultura sobre la personalidad.

¿Cómo responde la teoría de Kelly a los seis criterios de utilidad de una teoría? En primer lugar, la teoría de los constructos personales obtiene una puntuación entre moderada y alta en la cantidad de *investigación* que ha generado. El test Rep y la cuadrícula de repertorio han suscitado un cuantioso número de estudios, sobre todo en Gran Bretaña, aunque los psicólogos en Estados Unidos los usan con menor frecuencia.

Pese a la relativa sencillez del postulado fundamental y los once corolarios de Kelly, la teoría no se presta fácilmente a su comprobación o invalidación. Por tanto, su teoría obtiene una puntuación baja en el criterio de *refutabilidad*.

En el criterio de *organización de los conocimientos* sobre el comportamiento humano, la teoría obtiene una puntuación baja. La idea de Kelly de que nuestra conducta es coherente con nuestras percepciones actuales ayuda a organizar el conocimiento, pero el hecho de que evite las cuestiones de la motivación y las influencias del desarrollo y la cultura limita la capacidad de su teoría para explicar gran parte de lo que se conoce actualmente sobre la personalidad humana.

Como *guía práctica*, la teoría de Kelly también obtiene una puntuación baja. Sus ideas sobre la psicoterapia son innovadoras y sugieren al terapeuta algunas técnicas interesantes. Representar el papel de una persona ficticia, alguien a quien al cliente le gustaría conocer es, en efecto, un enfoque poco común y práctico para una terapia. Kelly utilizaba mucho el sentido común en su consulta terapéutica, y lo que para él funcionaba podría no funcionar para otras personas. Esta disparidad, sin embargo, sería aceptable para Kelly, dado que él consideraba la terapia como un experimento científico. El terapeuta es como un científico que usa la imaginación para comprobar diversas hipótesis; es decir, para poner a prueba nuevas técnicas y explorar formas alternativas de estudiar el mundo. Sin embargo, la teoría de Kelly ofrece pocas sugerencias específicas para los padres, terapeutas, investigadores y otros que intentan comprender el comportamiento humano.

En cuanto al criterio de *coherencia interna*, la teoría de los constructos personales obtiene una puntuación muy elevada. Kelly fue excepcionalmente meticuloso a la hora de elegir los términos y conceptos para explicar su postulado fundamental y los once corolarios. Sus formulaciones, aunque con frecuencia difíciles, son elegantes y precisas. Su obra *Psicología de los constructos personales* (Kelly, 1955) tiene más de 1 200 páginas, pero la teoría está construida como un tejido hilado con suma delicadeza. Parece como si Kelly fuera continuamente consciente de lo que ya había dicho y de lo que iba a decir a continuación.

Por otra parte, como la mayoría de los teóricos estudiados en este libro, Kelly no definió operacionalmente los términos de su teoría. Sin embargo, fue ejemplar en la redacción de definiciones exhaustivas y rigurosas de casi todos los términos usados en el postulado fundamental y los corolarios.

Por último, en el criterio de *sencillez*, pese a la extensión del libro de Kelly, la teoría de los constructos personales es excepcionalmente sencilla y clara. Se basa en un postulado fundamental y se desarrolla mediante los once corolarios. Todos los demás conceptos y supuestos se pueden conectar fácilmente con esta estructura relativamente simple.

Concepto de humanidad

Kelly tenía un concepto fundamentalmente *optimista* de la naturaleza humana. Para él las personas prevén el futuro y viven conforme a estas previsiones. Las personas pueden cambiar sus constructos personales en cualquier momento de la vida, pero estos cambios raras veces resultan fáciles. El corolario de modulación de Kelly sugiere que los constructos son permeables o flexibles, lo que significa que pueden admitir nuevos elementos. Sin embargo, el grado de permeabilidad de los constructos no es el mismo para todas las personas. Algunas aceptan nuevas experiencias y reestructuran sus interpretaciones conforme a ellas, mientras que otras poseen constructos inflexibles difíciles de modificar. Pese a ello, Kelly se mostró bastante optimista al afirmar que las experiencias terapéuticas pueden ayudar a las personas a tener una vida más productiva.

En el aspecto del *determinismo frente a la libertad de elección*, la teoría de Kelly se inclina hacia la segunda. Dentro de nuestro sistema de constructos personales, somos libres de elegir (Kelly, 1980). Podemos escoger entre distintas opciones dentro de un sistema de constructos que hemos creado nosotros mismos. Elegimos en función de nuestra anticipación de los hechos. Pero además, escogemos las opciones que parecen ofrecernos el mayor número de oportunidades para seguir ampliando nuestro sistema de anticipación. Kelly se refirió a ello con el término **elección ampliativa**, es decir, cada vez que tomamos una decisión, miramos hacia el futuro y escogemos la opción que nos permita aumentar el número de futuras opciones posibles.

Kelly adoptó una visión *teleológica* de la personalidad humana. En repetidas ocasiones insistió en que los hechos de la infancia en sí mismos no determinan nuestra personalidad en el presente. Nuestra construcción actual de las experiencias pasadas puede tener una cierta influencia en la conducta actual, pero la influencia de los hechos pasados es bastante limitada. Es mucho más probable que la personalidad esté guiada por nuestra anticipación actual de los hechos futuros. El postulado fundamental de Kelly, sobre el que se apoyan todos los corolarios y supuestos, afirma que toda actividad humana está orientada según nuestra manera de anticipar los hechos (Kelly, 1955). Por tanto, la teoría de Kelly es fundamentalmente teleológica.

Kelly dio más importancia a los *procesos conscientes* que a los inconscientes. Sin embargo, no hizo hincapié en la *motivación* consciente porque la motivación no desempeña ningún papel en su teoría. Kelly habló de niveles de conciencia cognitiva. Un nivel de conciencia elevado hace referencia a los procesos psicológicos que se pueden verbalizar fácilmente y se pueden transmitir con precisión a otras personas. Los procesos con bajo nivel de conciencia no se pueden simbolizar completamente y resulta difícil o imposible comunicarlos.

Los niveles de conciencia bajos se deben a varias razones. Primera, algunos constructos son preverbales porque se formaron antes de que la persona adquiriera un lenguaje y, por tanto, no podemos simbolizarlos ni siquiera para nosotros mismos. Segundo, algunas experiencias tienen un bajo nivel de conciencia porque una persona solo percibe parecidos y no es capaz de encontrar contrastes significativos. Por ejemplo, una persona puede crear un constructo según el cual todas las personas son fiables. Sin embargo, ignora el polo implícito de las personas poco fiables. Como el sistema de constructos dominantes de la persona es inflexible, esta persona no es capaz de adoptar un constructo realista que contenga la dicotomía fiable/poco fiable y tiende a considerar siempre los actos de los demás como fiables. Tercero, algunos constructos subordinados pueden quedarse en un nivel de conciencia bajo, mientras que los constructos dominantes cambian. Por ejemplo, incluso después de que una persona advierta que no todos los individuos son fiables, podría resistirse a ver a un individuo concreto como una persona poco fiable. Esta renuencia significa que un constructo subordinado aún no ha sido actualizado en relación con el constructo dominante. Por último, debido a que algunos hechos pueden encontrarse fuera del rango de conveniencia de la persona, ciertas experiencias no llegan a formar parte del sistema de constructos de esa persona. Por ejemplo, ciertos procesos automáticos como el latir del corazón, la circulación de la sangre, el parpadeo de los ojos y la digestión por lo general quedan fuera de nuestro rango de conveniencia y, normalmente, no somos conscientes de ellos.

En el aspecto de las *influencias biológicas o sociales*, Kelly se inclinaba más por las sociales. Su corolario de sociabilidad supone que los demás influyen en cierta medida sobre nosotros, igual que nosotros también ejercemos una cierta influencia sobre ellos. Cuando construimos correctamente los constructos de otra persona, podemos desempeñar un papel en un proceso social en el que también participa esa otra persona. Kelly supuso que nuestra interpretación del sistema de constructos de las personas que son importantes para nosotros (como nuestros padres, pareja y amigos) puede tener cierta influencia en nuestros constructos futuros. Recordemos que, en la terapia de rol fijo, los clientes adoptan la identidad de una persona ficticia y, poniendo a prueba ese rol en diversos escenarios sociales, se pueden producir cambios en sus constructos personales. Sin embargo, los actos de los demás no determinan su conducta, sino que es su propia interpretación de los hechos lo que cambia dicha conducta.

En la última dimensión del concepto de humanidad, *singularidad frente a semejanzas*, Kelly dio importancia a la singularidad de la personalidad de cada individuo. Sin embargo, esta importancia queda atenuada por el corolario de comunidad, según el cual las personas con un bagaje sociocultural similar suelen haber tenido en parte los mismos tipos de experiencias y por ello construyen los hechos de manera similar. Sin embargo, Kelly sostenía que nuestras interpretaciones individuales de los hechos son cruciales y que dos personas nunca tendrán exactamente los mismos constructos personales.

Conceptos clave

- En la teoría de Kelly es fundamental el concepto de *alternativismo constructivo*, es decir, la idea de que nuestras interpretaciones actuales puede ser modificadas.
- El *postulado fundamental* de Kelly supone que todos los procesos psicológicos están guiados por el modo en que las personas anticipan los hechos. De este postulado fundamental se derivan once corolarios que, a su vez, sirven para desarrollar dicho postulado.
- El *corolario de construcción* supone que las personas anticipan los hechos futuros según sus interpretaciones de temas recurrentes.
- El *corolario de individualidad* establece que las personas tienen diferentes experiencias y, por tanto, construyen los hechos de maneras diferentes.
- El *corolario de organización* sostiene que las personas organizan sus constructos personales en un sistema jerárquico, con ciertos constructos en posiciones dominantes y otros subordinados a ellos. Esta organización permite a las personas minimizar las incompatibilidades entre constructos.
- El *corolario de dicotomía* de Kelly supone que todos los constructos personales son dicotómicos, es decir, que las personas construyen los hechos mediante formulaciones disyuntivas.
- El *corolario de elección* establece que, en un constructo dicotómico, las personas escogen la alternativa que consideran que amplía su rango de opciones futuras.
- El *corolario de amplitud* supone que los constructos están limitados a un rango de conveniencia concreto, es decir, que no son relevantes en todas las situaciones.
- El *corolario de experiencia* sostiene que las personas revisan continuamente sus constructos personales para adaptarlos a sus experiencias.
- El *corolario de modulación* afirma que algunas experiencias nuevas no conducen a la revisión de los

constructos personales porque estos son demasiado concretos o impermeables.

- El *corolario de fragmentación* reconoce que la conducta de las personas a veces es incoherente porque su sistema de constructos puede admitir fácilmente elementos incompatibles.
- El *corolario de comunidad* de Kelly establece que, en la medida en que hayamos tenido experiencias similares a las de otras personas, nuestros constructos personales tienden a ser similares a los sistemas de constructos de esas personas.
- El *corolario de sociabilidad* afirma que las personas pueden comunicarse entre sí porque son capaces de construir los constructos de otras personas. Las personas no solo observan la conducta de otra persona sino que también interpretan lo que esa conducta significa para esa persona.
- La *terapia de rol fijo* de Kelly pide a los clientes que, durante un periodo, representen unos roles predeterminados hasta que sus roles periféricos y centrales cambien cuando las personas que son importantes para ellos empiecen a comportarse de manera distinta con ellos.
- El objetivo del *Test del repertorio de constructos de roles* de Kelly es descubrir la forma en que creamos los constructos relativos a las personas que son importantes en nuestra vida.

Créditos fotográficos

Página V. Cortesía de los autores; **2:** © Comstock/Jupiter Images; **3:** © Royalty-Free/Corbis; **12:** © Ingram Publishing; **14:** © Museo Freud, Londres; **26:** © Ingram Publishing/age fotostock; **31:** © Museo Freud, Londres; **43:** © Bettmann/Corbis; **51:** © Purestock/SuperStock; **57:** © Don Hammond/Design Pics; **64:** © Getty Images; **82:** © Dimitri Kessel/Time Life Pictures/Getty Images; **87:** © Melanie Klein Trust/Wellcome Library, Londres; **96:** American Psychiatric Association; **97:** Institute For Psychoanalysis, Cortesía de Jerome Kavka. M.D.; **98:** Cortesía de Sir Richard Bowlby; **99:** Reimpresa con permiso de The Baltimore Sun Media Group. Todos los derechos reservados; **105:** © Bettmann/Corbis; **112:** © Digital Vision/Punchstock; **114:** © Royalty-Free/Corbis; **121:** © Rene Burri/Magnum Photos; **133:** © Ingram Publishing; **138:** © Bettmann/Corbis; **142:** © image100 Ltd; **148:** © Kirk Weddle/ Getty Images; **151:** © Leah Warkentin/ Design Pics; **153:** © Ingram Publishing; **160:** © Bettmann/Corbis; **166:** © BananaStock/ Alamy; **182:** Carl Rogers Memorial Library, Center for Studies of the Person; **187:** © PhotoAlto/PunchStock; **190:** © Con Tanasiuk/ Design Pics; **191:** © Lisa F. Young/Alamy; **203:** © Hulton Archive/ Getty Images; **214:** © Stock Montage; **224:** Archivos de History of American Psychology; **231:** © Purestock/ SuperStock; **233:** © Ingram Publishing; **241 izquierda:** Cortesía de Robert R. McCrae Ph.D/foto: Bill Newhall; **241 derecha:** Cortesía de Paul T. Costa, hijo, doctor en filosofía; **258:** © Topham/The Image Works; **272:** Foto cortesía de David M. Buss; **273:** © moodboard/SuperStock; **290:** © Christopher Johnson/Stock Boston; **297:** © BloomImage RF/ Getty Images; **300, 305:** © Brand X Pictures; **314:** Cortesía de Albert Bandura; **322:** © Jon Feingersh/Blend Images LLC; **335 arriba:** Cortesía del doctor Julian Rotter; **335 abajo:** Cortesía doctor Walter Mischel; **354:** © ThinkStock/SuperStock; **359:** © Brandeis University Photography; **366:** © Skip Nall/PhotoDisc/Getty Images.

Índice analítico

A

Acaparamiento de objetos, 129
Acción moral, 315
Acciones de los demás, 315, 323
Aceptación de
  el inconsciente, 79
  la naturaleza, 171
  los valores B, 169
  sí mismo, 171
Acercamiento a la madre, 97
Acontecimientos arquetípicos, 81
Actitud(es), 75, 84
  activa, 27
  afectuosa con los demás, 172
  amable y no posesiva, 191
  básicas, 75
  defensiva, 189
  democrática, 172
  extravertida, 75
  homosexual pasiva, 95
  introvertida, 75
  pasiva, 27
  poco deseable desde el punto de vista social, 343
  religiosa madura, 228
  taoísta para estudiar la psicología, 174
Activación
  cortical, 264
  óptima, 270
  selectiva, 326
Actividad, 284
  cerebral, 34, 260, 269
  emocional, 323
  espontánea, 128
  fetal, 284
Actividades intrínsecamente motivadas, 199
Acto(s)
  autodestructivos, 115
  de filantropía y solidaridad, 51
  específicos, 262
  fallido, 34
  habituales, 230, 262
  reflejos, 233, 296
  sexual, 211
Adaptación(es), 274
  al mundo exterior, 75
  al mundo interior, 75
  características, 248, 249
  de la filosofía existencialista a la psicoterapia, 206
  variables, 249
Adaptarse a la experiencia, 367
Adecuación persona-trabajo, 84
Adolescencia, 147
Adolescentes desafiantes, 149
Adquisición de la conducta agresiva, 328
Adultez, 149, 150
Adulto(s)
  ansiosos-ambivalentes, 101
  ansiosos-evasivos, 101
  con vínculos seguros, 101
  equilibrado, 98
  narcisista, 98
  sanos, 227
Afecciones patológicas, 30
Afinidad hacia la gente, 172
Afirmación
  de la otra persona, 212
  de puntuación invertida, 175
  positiva de uno mismo, 211
Ágape, 212
Agresión contra la identidad de los demás, 210
Agresividad, 13, 22, 41, 47, 54
  maligna, 125
  neurótica, 54
Aislamiento, 149
Ajuste ambiental temprano, 280
Alcoholismo, 265
Alianza recíproca, 279
Alma, 71
Alteración de una parte del cuerpo, 50
Alterar el valor de la necesidad, 346
Alternativismo constructivo, 360, 362
Alto valor de la necesidad, 345
Altruismo, 117
Alucinaciones de pacientes psicóticos, 70
Amabilidad, 246
Amabilidad/hostilidad, 279
Ambición neurótica, 114
Ambientalista, 291
Ambiente de aceptación por parte de los demás, 187
Ambivalencia consciente, 92
Amenaza(s), 189
  a la seguridad, 168
  de castración, 28
  más fuerte a nuestra existencia, 216
Amistad o filia, 186, 212
Amor, 22, 125
  ágape, 212
  altruista, 212
  B, 173
  deficiente (amor D), 173
  dichoso, 211
  eros, 212
  espiritual, 212
  filia, 212
  inhibido, 22
  maduro, 149
  productivo, 130
  propio, 22, 165
  reactivo, 304
  sensual, 31
  sentimental, 31
  sexual, 22, 211
Ampliación
  de las necesidades de placer, 341
  del sentido del yo, 228
Análisis
  cuantitativo, 285
  de la conducta, 291
  de la estructura personal, 235
  de los sueños, 31, 32
  factorial, 235, 243, 261, 262
  psíquico, 15
Analizar las
  consecuencias de las conductas en el largo plazo, 347
  cosas en profundidad, 195
Ánima, 68, 71
Animus, 71
Ansiedad, 17, 189, 198, 209
  básica, 106, 109, 122, 127, 165
  como un estado emocional, 280
  constructiva, 209
  de castración, 27, 38, 95
  de la separación, 99
  del yo, 20
  enfermiza, 209
  exaltada, 280
  existencial, 216
  moral, 23
  neurótica, 23, 209, 218
  normal, , 209
  patológica, 369
  realista, 23
Ansiedades sádico-orales sobre el pecho, 92
Anticipación de hechos futuros, 364, 375
Antítesis, 143
  de la generatividad, 150
  de la sabiduría, 151
Antropología cultural, 132
Aparentes inconsistencias en el comportamiento de la persona, 350
Apatía, 211, 215
Apego, 102
  adulto, 280
  ansioso-ambivalente, 99
  ansioso-evasivo, 100
  esquivo, 281
  inseguro, 100
  natural a nuestro cuidador, 131
  seguro, 99
Apertura a la experiencia, 175, 245, 246
Aplazamiento de la gratificación, 336, 352
Aplicaciones prácticas de la psicología individual, 56
Apreciación de las cosas buenas de la vida, 171

Aprender
cosas que no ofrecen una gratificación inmediata, 186
de la experiencia directa, 315
Aprendizaje
humano, 315
por el descubrimiento, 268
por experiencia directa, 317, 318, 324
por imposición, 324
por observación, 315, 316, 318, 324, 333
sociocognitivo, 329
tradicional, 268
vicario, 315
Aproximaciones sucesivas, 297
Argot de los órganos, 50
Armonía entre los actos del consciente y el inconsciente, 50
Armonizar
los sentimientos con la conciencia, 191
necesidades con los valores religiosos, 236
Arquetipo(s), 65, 69
de arquetipos, 73
de la gran madre, 72
de la oscuridad y la represión, 70
de la sabiduría y la razón, 72
de orden, unidad y totalidad, 73
del anciano sabio, 72
del ánima, 71
del héroe, 73
femenino en los hombres, 71
más completo de todos, 73
más importantes, 70
masculino en las mujeres, 71
Asimilación, 128
de información no consciente, 34
Asociación libre, 31, 117
Aspecto(s)
biológico del desarrollo humano, 143
de la acción, moral, 326
de la imagen idealizada, 113
de la personalidad, 20, 227, 242, 260, 312
del yo relacionados entre sí, 141
en que se manifiesta el distanciamiento, 207
principales de las relaciones objetales, 102
Ataques terroristas, 330
Atención a los modelos, 317
Atracción por la muerte, 130
Atribución del rendimiento, 325
Atribuir la culpa a las víctimas, 327
Atributos de la
persona, 4
personalidad madura, 227
Aumento de la relajación física, 323
Ausencia de
conducta, 302
estima, 168
instintos animales, 122
relaciones interpersonales importantes, 207
una filosofía de vida positiva, 170
valores B, 170
Autismo normal, 96
Autoaceptación, 228
Autoacusación, 54, 115
Autoafirmación, 211, 212
Autoanálisis, 68, 186
Autocastigo, 306, 326
Autocompasión, 192
Autoconciencia, 122, 136, 206, 302
reflexiva, 325
social crónica, 198
Autoconocimiento del paciente, 116
Autoconsciencia, 255
Autocontrol, 145, 305, 320, 333
Autoculpabilización, 54
Autodefensa agresiva del yo, 94
Autodesprecio, 106, 115
Autodestrucción, 22, 41
Autodisciplina sana, 115
Autoeficacia, 315, 321
para disminuir el efecto nocivo de la amenaza, 330
Autoestima, 165, 177
es una necesidad de deficiencia, 177
realista, 114
Autoevaluación de activación de la conducta, 310
Autoexpresión impulsiva, 145
Autoimagen, 147
dividida, 148
Automatismo del ser, 34
Autonomía
contra vergüenza y duda, 145
de las personas autorrealizadas, 171
Autonomía funcional, 231
perseverante, 232
propia, 232
Autoridad, 322
Autoritarismo, 127, 128, 134
paterno, 51
Autorreacción, 320
Autorrealización, 70, 72, 73, 79, 113, 128, 165, 168, 186, 189
total, 74
Autorrefuerzo, 326
Autosuficiencia, 117
Autotortura, 54
Autovaloración
del sueño, 37
incondicional, 193
positiva, 188
positiva incondicional, 193
Avance de energía psíquica, 75
Avanzar hacia la autoconciencia, 122
Azar, 273

B

Baja autoestima, 177, 198
Base
biológica de los rasgos de personalidad, 269
de la acción humana, 321, 323
de la motivación de los humanos según Adler, 45
de la teoría de la neurosis de Horney, 111
de las teorías, 5
del eros, 212
evolucionista de la personalidad humana, 283
Bases
biológicas, 249
de la personalidad, 259, 270
del carácter anal, 27
para el desarrollo del superyó, 94
Beneficios secundarios de conductas inadaptivas, 347
Bienestar físico, 341
Biofilia, 130
Biografía objetiva, 249
Biología evolucionista, 286
Bipolaridad de
los factores de Eysenck, 263
los rasgos de la personalidad, 246
Bisexualidad intrínseca, 28
Bloquear el proceso de la terapia, 32
Bloqueo de la actividad y la conciencia, 209
Burlarse de sí mismos, 173
Búsqueda
de la identidad del yo, 148
de orden y de relaciones lícitas, 295
neurótica de la gloria, 106, 113

C

Cálido centro de la personalidad, 230
Cambio(s)
a través de nuevas experiencias, 337
en la función genética que no produce cambios en el ADN, 283
en la identidad, 143
en la personalidad, 307
epigenético en la expresión génica, 283
Campos de investigación sobre conducta social, 270
Capacidad(es), 352
cognitiva del individuo, 337
cognitivas de los niños, 146
de acción, 320
de apreciar las cosas buenas de la vida, 171
de autoconciencia, 127
de autocontrol, 354
de autorreflexión, 321
de ejercer control sobre la propia vida, 320
de generar investigación, 6, 40
de imaginación, 127
del yo para percibir las fuerzas destructivas y afectivas, 93
de previsión, 320
de razón, 127
de ser consciente de uno mismo como entidad independiente, 126
humana para razonar, 124
para distanciarse de su entorno, 171, 173
para ejecutar tareas motrices básicas, 321
para elegir libremente, 220
para mantener relaciones armoniosas con los demás, 195
para tomar decisiones, 210
reproductora, 30
Capacidad creativa, 47
de las personas, 47
personal, 52
Cara oscura de nuestra personalidad, 70
Carácter, 128
anal, 27, 141
comercial, 129
de la vida de una persona, 52

Caracteres
acaparadores, 129
anales de Freud, 129
explotadores, 129
receptivos, 129
Característica central de la responsabilidad, 280
Características
comunes del castigo con el refuerzo, 299
de la fase genital, 30
de la personalidad alterada, 194
de las personas, 129, 170, 228
de las pulsiones básicas, 21
de los extravertidos, 263
de los individuos con conductas inadaptivas, 345
de los introvertidos, 264
de una experiencia cumbre, 172
del amor productivo, 130
del complejo de Edipo, 27
del ello, 19
del individuo, 4
del modelo a seguir, 317
del observador, 317
del superyó, 20
del yo, 20
engañosas del ánima, 71
fundamentales de la ciencia, 295
propias de las necesidades fisiológicas, 164
Carecer de habilidades, 346
Carencias físicas y psicológicas, 51
Castigo, 17, 298
Catarsis, 14, 82
Categorías de
defensa contra la muerte, 217
los mecanismos psicológicos, 278
necesidades, 340
Causa de la inconsistencia del comportamiento, 353
Causas
de libertad de movimiento reducida, 346
por las cuales las respuestas pueden desaparecer, 300
Censor de los sueños, 38
Centro
de la consciencia, 68
de la personalidad, 68, 141
del universo psicológico del individuo, 98
Ciclo
de vida de Erikson, 151
generacional de productividad y creatividad, 150
Ciclos de vida de la personalidad, 139
Ciencia(s), 6
humanas, 40
morfogénica, 225
naturales, 40
Cinco grandes rasgos, 374
Círculo interactivo de la hostilidad y la ansiedad, 109
Clave del condicionamiento operante, 296
Codependencia, 111
Codificación verbal, 317
Cognición(es), 318
específicas, 262
habituales, 262
implícita, 34
social motivada, 135
Coherencia
de la personalidad, 336
general en el sistema de constructos, 367
interna de una teoría, 41
Competencia, 147, 165
entre los individuos, 108
Complejo(s), 68, 69
de castración, 27, 29
de Edipo, 15, 16, 20, 27, 28, 91, 94, 116
de Electra, 28
de inferioridad, 48
de Jonás, 176, 210
de superioridad, 54
Componentes
de la personalidad, 248, 249, 267
de la actitud científica, 295
de las necesidades, 341
fundamentales de la libertad positiva, 128
Comportamiento(s)
aberrante, 135
antisociales y asociales, 265
de liderazgo y gerencia, 84
de los adultos, 42
destructivo, 130
disfuncional, 327, 328
expresivo, 167, 230
internos, 227
irregular o imprevisible, 49
manifiesto, 17
no motivado, 167
proactivo, 230
prosociales, 178
reactivo, 167, 230
regresivo, 24
relacionados con la salud, 60
y pensamiento distintivos de la persona, 227
Composición
de la personalidad, 21
genética, 301
Compulsión, 146
Concepto de
adaptaciones, 274
adolescencia de Erikson, 148
aislamiento, 149
Allport de orientación religiosa, 236
amar, 211
amenaza de Kelly, 373
ansiedad, 22
aptitud inclusiva, 283
arquetipos, 69
autocontrol de Bandura, 352
autoeficacia, 330
autonomía funcional, 231
autorrealización, 174, 175
castigo, 298
ciencia, 5
complejo, 68, 80
comportamiento disfuncional de Bandura, 327
confianza interpersonal, 344
culpa, 210
desacralización, 174
desafío, 149
determinismo recíproco triádico de Bandura, 327
duda, 145
edad escolar de Erikson, 147
eficacia colectiva de Bandura, 368
empatía, 192
expectativa, 338
expectativas generalizadas, 340
fantasía, 90
generalización, 340
herencia filogenética, 70
hipótesis, 5
Horney de acercarse a los demás, 111
humanidad, 119, 136, 185, 201, 239, 312, 333
inconsciente, 65, 68
intencionalidad, 210
jerarquía de las necesidades, 164
Jung de los sueños, 74
la naturaleza humana de Kelly, 375
la persona plenamente funcional, 194
las relaciones objetales, 90
masoquismo, 22
mecanismos de defensa de Freud, 54
mito de May, 214
mutación, 304
observar, 9
pensamiento, 76
percepción, 77
persona de Jung, 70
personalidad, 3, 4, 228, 266
proyección, 93
regresión de Freud, 55
renacimiento, 72
reserva, 149
rol, 368
sadismo, 22
sí mismo, 97
superyó de Freud, 91, 94
taxonomía, 5
tendencias protectoras de Adler, 54
tipo, 262
uno mismo, 249
vergüenza, 145
Conciencia, 187
bien organizada, 186
de vacío, 209
humana, 186, 302
Condicionamiento
clásico, 296
de respuesta, 296
de un sentimiento negativo, 299
operante, 295, 296
skinneriano, 296
Condiciones
de Allport para el contacto óptimo entre grupos, 237
del condicionamiento operante, 297
de valor, 188
para el crecimiento terapéutico, 190
Conducta(s)
agresivas, 327, 328
anticipatoria, 318
compulsivas, 55, 208, 227
controlada por el entorno, 319
creativa, 304

de las personas, 363
defensiva, 23
desorganizada o psicótica, 189
desviadas, 329
discrepantes, 189
encubiertas, 303
enfermizas, 333
externas, 227
fortuitas, 304
funcionalmente autónoma, 301
humana, 295, 301
inadaptativa, 299, 345
inadecuadas, 306
inconsciente, 304, 305
individual, 304
manifiestas, 303
observable, 291
original, 304
por experiencia propia, 316
potenciales disponibles, 352
proactiva, 228
que aumenta la probabilidad de supervivencia, 298
satisfactorias, 346
sexual, 263
sociales, 267
verbal, 302
Conductismo, 291, 294, 303
Confianza, 143, 165, 186, 195, 321, 344, 345
Conflicto(s)
básico, 111
de integridad contra desesperación, 151
edípicos, 38
entre generatividad y estancamiento, 150
entre intimidad y aislamiento, 149
entre laboriosidad e inferioridad, 147
entre la identidad y la confusión de identidad, 148
entre los elementos distónicos y sintónicos, 143
infantil básico, 91
intrapsíquico, 106, 108, 209
psicosocial de la vejez, 150
Confusión de identidad, 147, 148
Congruencia, 185, 191
Consciencia, 18, 20, 35, 68, 171
Consciente, 17
Consecuencias
de la conducta, 303, 318, 321, 326, 317
de una respuesta, 318
previstas de refuerzos futuros, 339
Constructo(s), 360
concretos, 367
dicotómicos absolutos, 365
dominante, 376
hipotético, 9
impermeable, 367
inamovibles, 367
incompatibles, 367
permeable, 367
personales, 352, 366
preverbales, 376
subordinados, 365, 376
Consumo de drogas, 263
Contacto entre grupos, 237
Contenido de los sueños, 32, 34
Contenidos del inconsciente colectivo, 68, 69
Continente oscuro para la psicología, 39
Contingencias
de refuerzo, 301, 302
de supervivencia, 301, 305
del autocontrol, 306
del entorno, 304, 305, 312
sociales, 302
Contrastar los hechos con su polo opuesto, 365
Contratransferencia, 83, 131
Contribución de Freud a la teoría de la personalidad, 17
Control
de esfínteres, 26, 27, 146
de la conducta humana, 299, 304, 325
del grupo sobre sus miembros, 305
de los impulsos, 36
indirecto de las condiciones sociales, 323
interno-externo del refuerzo, 343
mediante restricciones físicas, 305
privando o saciando a las personas con refuerzos, 305
proactivo, 324
social, 305
Controlar la conducta mediante gratificaciones autogeneradas, 326
Cooperación afectuosa, 145
Corolario de
amplitud, 366
comunidad, 367, 376
construcción, 364
dicotomía, 365
elección, 366
experiencia, 366
fragmentación, 367
individualidad, 364
modulación, 367, 375
organización, 364
sociabilidad, 368, 376
Correlación
cero entre neuroticismo y extraversión, 265
entre la creatividad y el éxito sexual, 274
Corteza prefrontal, 35
Cosmología, 294
Costos y beneficios de aptitud, 282
Costumbres, 230
culturales, 302
en proceso de formación, 233
y normas de la sociedad poco importantes, 173
Creación
cultural, 25
de obstáculos, 55
Crear un estado de desequilibrio, 324
Creatividad de las personas autorrealizadas, 173
Crecimiento
interior del paciente, 184
personal interior del cliente, 192
postraumático, 199
psicológico, 186, 201, 231, 239
psíquico, 24
según el principio epigenético, 142
social, 147
Credulidad, 344
Crisis
de identidad, 139, 143
del acercamiento, 97
existencialistas comunes a todos, 214
psicosocial, 151
psicosociales, 143
Criterio(s)
de evaluación de una teoría, 6
de refutabilidad, 34
de simplicidad, 255
para definir la personalidad madura, 228
para distinguir las necesidades, 168
para la identificación de factores, 262
Crítica, 54
Crueldad hacia los demás, 210
Cuadrícula de repertorio, 371
Cualidad(es)
de la biofilia, 130
del yo, 143, 152
distónica de la edad escolar, 147
especial de las relaciones interpersonales, 172
femeninas de voyeurismo y masoquismo, 27
imprescindibles de una teoría de la motivación, 231
masculinas de dominación y sadismo, 27
sintónica de la primera infancia, 145
Cuarta fuerza de la personalidad, 161
Cuarto nivel de la conducta, 262
Cuestionario Autodirigido (*Self-Directed Search*, SDS), 60
Cuestionario(s) de
personalidad para medir los superfactores, 266
valores de Schwartz, 177
Cuestiones sociales, 263
Cuidado, 150, 211
Cuidar de alguien, 211
Culpa, 20
de la separación, 210
de nuestra propia grandeza, 210
neurótica, 210
omnipresente, 210
Cultura
alfabetizada, 147
colectivista, 324
individualista, 324
terrorista, 330
Cumplimiento de
deseos, 32
objetivos parciales, 325
Curiosidad, 186

D

Dasein, 207
Decadencia, 209
Declaración fundamental de la psicología individual, 47
Defecto genético, 281
Defectos realistas, 346
Defensa(s)
contra la muerte, 217
culturales contra nuestra naturaleza animal, 217
del yo temprano, 94

Deficiencias
físicas, 48, 53
que activan los sentimientos de inferioridad, 47
Definición
del sí mismo de Kohut, 98
operacional, 8, 85
Definición de
actitud, 75
ágape, 212
amenaza de Kelly, 369
amor, 149, 211
autoeficacia, 321
autonomía funcional, 232
biografía objetiva, 249
carácter de Fromm, 128
conciencia de Rogers, 187
conducta de Rotter, 338
confianza interpersonal, 344
consciencia, 18
cuidado, 150
culpa de Kelly, 369
desprecio, 151
destino, 213
eficacia colectiva, 323
encuentro casual, 319
Erikson del yo, 141
extinción, 301
fidelidad, 148
filosofía, 4
generatividad, 150
hecho fortuito, 319
inconsciente de Adler, 50
instinto, 69
interés social, 50
la personalidad, 227
libertad, 212, 333
necesidad de déficit, 177
necesidades de Rotter, 340
personalidad, 128, 310
proyección, 25
psicohistoria, 153
psicología evolucionista, 275
rasgo, 229, 262
refuerzo, 337
sabiduría, 151
situación psicológica, 339
taxonomía, 244
tendencias básicas, 248
teoría, 4
trascendencia, 125
trastorno de Kelly, 368
valor de la necesidad, 342
voluntad, 211
Definición de ansiedad, 109, 189, 209, 216, 369
neurótica, 23, 209
normal, 209
realista, 23
Degradación del sí mismo, 117
Demasiado control interno, 343
Denigración de identidad, 373
Dependencia
de los demás, 47
patológica, 111
Depresión, 15, 54, 130, 198, 210, 328
Desacralización, 174
Desactivación del control interno, 326
Desaparición de la libertad, 213
Desarrollar al máximo nuestro potencial, 173
Desarrollarse plenamente, 208
Desarrollo
anormal, 53
de la generatividad, 149
de la personalidad, 78, 98, 142, 143
de las habilidades motoras del niño, 146
de latencia, 25
epigenético, 142
físico de los niños, 142
paralelo de la libertad y la responsabilidad, 215
personal, 6
psicosexual, 27, 30
Desatención, 54
Descomponer el acto complejo en segmentos más simples, 297
Desconfianza básica, 143, 144
Descripción de contingencias de refuerzo, 305
Descripciones del comportamiento, 196
Desempeño académico, 330
Desensibilización sistemática, 329
Desenvolvimiento propio, 228
Deseo
de amistad, 165
de creatividad, 166
de mantener el *statu quo*, 186
de muerte innato, 41
de plenitud, 48
de renacimiento, 72
de tener una pareja e hijos, 165
neurótico de ser un hombre, 116
Desequilibrio psicológico, 127, 189
Desequilibrios en la personalidad, 306
Desesperación, 151
Deshumanizar a las víctimas, 326, 327
Desplazamiento, 24
de la responsabilidad, 327
del contenido, 32
Desprecio, 151
Destete, 26, 27
Destino, 213
Destrucción, 134
Destructividad, 128
Desviación compulsiva, 145
Detección de los impulsos sensoriales, 77
Determinantes
de la conducta, 8, 103
posteriores, 328
sociales de la personalidad, 103
Determinismo, 8
frente a libertad de elección, 8
genético, 282
recíproco triádico, 315, 318
Determinista, 291
Diagnóstico clínico estándar, 196
Diagrama de dispersión de los resultados, 244
Diagramas epigenéticos de Erikson, 145
Dialecto de los órganos, 50
Diátesis, 265
Dicotomía entre
el inconsciente y el consciente, 50
estabilidad y cambio en la estructura de la personalidad, 249
Dieta patológica, 60
Diferencia(s)
de comportamiento, 4
de Horney con Freud, 108
en la confianza interpersonal, 344
en la personalidad, 3, 6
entre amenaza y miedo, 369
entre Freud y Adler, 44
entre las personas, 364
normales y las neuróticas, 111
entre Umwelt y Mitwelt, 208
genéticas, 259
principales entre la extraversión y la introversión, 264
psíquicas entre hombres y mujeres, 115
Diferencias individuales, 240, 276
en animales, 3
en la activación cerebral, 310
Difuminar la responsabilidad de la conducta, 326
Dilema humano, 124
Dimensiones
de la orientación productiva, 129
del temperamento, 284, 286
Dinámicas del cambio terapéutico, 193
Dirección a la fuerza de lucha, 48
Discrepancia(s)
entre los sentimientos y la conciencia, 191
real-deber ser, 198
real-ideal, 198
Discriminación operante, 297
Disminución de
la consciencia, 79
tensión fisiológica, 193
Dispersión de la responsabilidad, 327
Distanciamiento, 55, 102, 207
del sí mismo, 106
Distancia psicológica, 55
Distinción entre medios y fines, 173
Distorsión, 189
Diversidad de conflictos y eventos, 143
División
enfermiza entre el amor y la voluntad, 211
entre sujeto y objeto, 207
Dolor de
la ansiedad, 23
la responsabilidad, 206
Dominio sobre los demás, 47
Dopamina, 35
Duda, 55, 145

E

Edad del juego, 146
Educación de los pacientes como seres sociales, 82
Efecto
aleatorio, 274
de control sobre su entorno, 319
de la experiencia cumbre, 172
de los premios y castigos, 294, 298
del autocontrol, 326
del contacto óptimo, 237

del orden de nacimiento, 59
del refuerzo, 298, 305
placebo, 197
Eficacia, 321
colectiva, 315, 323
personal, 322
Ego, 19
Egocentrismo, 102
Eigenwelt, 208
Ejecución real de la respuesta imitada, 317
Ejemplo(s)
de descripción de contingencias, 305
de dialecto de los órganos, 50
de generalización del estímulo, 297
de necesidades neuróticas, 167
de personalidad unificada, 50
de problema reproductivo, 278
de problemas de supervivencia, 277
de realización, 186
de regresión, 75
del enfoque morfogénico, 234
Elección
ampliativa, 375
de carrera, 60
entre alternativas dicotómicas, 366
Electroencefalograma (EEG), 260
Elemento(s)
básicos comunes a todas las formas de amor verdadero, 125
básicos de la acción humana, 320
concordante, 143
culturales como base para el desarrollo de la personalidad, 108
discordante, 143
distónico, 143
esencial del aprendizaje por observación, 318
fundamentales de la conducta, 303
necesarios para la realización, 186
principales de la psicopatología, 214
sintónico, 143
Eliminación de
la ansiedad o el miedo, 329
la orina y las heces, 141
un estímulo desagradable, 298
Eliminar las bajas expectativas de éxito, 346
Elitismo, 150
Ello, el, 19
Emocionalidad, 284
Emoción(es), 279
adaptativas, 280
inconscientes, 304
negativa, 198, 279
positiva, 178, 279
Empatía, 185, 192
por parte del terapeuta, 190
por sus propios sentimientos, 193
Encuentro
casual, 315, 319
fortuito imprevisto e inesperado, 319
Enfermedad(es)
creativa de Jung, 68
innatas, 32
psiquiátricas, 265
Enfoque
acto-frecuencia, 275
centrado en el cliente, 190
de las condiciones, 349
de las terapias, 82
del locus del rasgo cuantitativo, 284
ecléctico para la construcción de la teoría, 225
fenomenológico para estudiar a la humanidad, 207
holístico de la motivación, 163
idiográfico, 233
morfogénico, 234
nomotético, 233
orientado a cumplir objetivos, 171
posfreudiano de la psicoterapia, 184
sociocognitivo, 371
terapéutico, 100, 183
Ensayar de manera simbólica una conducta, 317
Ensimismamiento, 150
Entorno(s)
posnatal, 284
prenatal, 284
que nos rodea, 207
sensibles e insensibles, 321
social, 51, 312, 334
Envidia del
pene, 28, 29, 38, 95, 116
útero, 116
EPI (*Eysenck Personality Inventory*). *Véase* Test de personalidad de Eysenck
Epigénesis, 142
Epigenética, 283
Epistemología, 4
EPQ (*Eysenck Personality Questionnaire*), 266
Equilibrio
emocional, 228
entre la libertad y la responsabilidad, 206
entre las exigencias de la sociedad y la individualidad, 70
psicológico, 70, 168, 194, 263
Equívocos al leer, 34
Eros, 212
Erradicar hábitos inadaptivos, 329
Error(es)
auditivos, 34
fundamental de atribución, 277
inconscientes, 34
situacional fundamental, 277
Escala(s)
de actitud hacia los demás, 196
de activación conductual, 310
de apoyo, 174
de autoestima de Rosenberg, 177
de autoritarismo del ala derecha, 135
de competencia e incompetencia temporal, 174
de confianza interpersonal, 343, 344
de control interno-externo, 343
de interés social, 61
de la agresividad, 117
de la complacencia, 117
de madurez emocional de Willoughby, 196
de mentiras, 266
de orientación religiosa, 236, 330
de Rotter para medir las expectativas generalizadas, 342
de sensibilidad a la aversión, 217
del locus de control, 336
del sistema de inhibición/activación conductual, 309
Levenson de autoevaluación de psicopatía, 309
Likert, 175
Escisión, 93
preverbal del mundo, 91
Escribir sobre experiencias extremadamente positivas, 178
Esencia
de la humanidad, 320
de la teoría de la personalidad de Buss, 276
de las personas, 207
del aprendizaje por observación, 317
Especialización del nicho estratégico, 281
Especulación, 5
Esperanza, 145
Espíritu
competitivo, 108
comunitario, 172
Esquemas sociales, 371
Estabilidad, 262
de la personalidad, 249
de los rasgos en la madurez, 250
del sistema de constructos, 367
emocional, 228
emocional/neuroticismo, 280
Estado(s)
consciente, 35
de autoenfoque, 198
de conciencia limitada, 215
de culpa omnipresente, 210
emocional de las personas, 323
fisiológico de las personas, 323
inorgánico por excelencia, 22
internos, 302
no consciente, 35
permanente de evolución y cambio, 195
Estancamiento, 150, 209
Estar
a solas sin sentir soledad, 171
en armonía con sus sentimientos, 195
en el mundo, 207
Estatus, 322
científico de la teoría freudiana, 34
Estilo
de apego, 101, 280
y forma de vestir convencionales, 173
Estilo de vida, 52, 61
de desatención, 54
de sobreprotección, 54
de una persona, 47
equilibrado, 51
neurótico, 51
socialmente productivo, 52
Estímulo(s)
condicionado, 296
externos, 21
físico, 77
internos, 21
molesto, 298
neutro, 296
no condicionado, 296
sensoriales intensos, 77

Estrategia(s)
alternativas viables para maximizar la aptitud, 282
de actuar en contra de los demás, 111
de autocontrol, 353, 354
de codificación, 352, 354
de resistencia, 306
defensiva de la huida, 306
evolucionada de apertura, 280
evolutivas para la supervivencia de una especie, 273
improductiva de la fijación, 126
para contrarrestar el control social, 306
para la predicción de conductas generales, 340
para resolver problemas adaptativos, 279
productiva, 126
reactivas y proactivas para el autocontrol, 324
sexual, 283
Estrés, 265
Estructura
condicional si-entonces, 8
de clases, 122
de la personalidad, 228
coherente consigo misma, 47
genética y neurofisiológica de la especie humana, 269
jerárquica de los factores, 262
psíquica del niño, 90
condicionales si, entonces, 4
si-entonces, 185
Estudio(s)
antropológicos, 152
de adopción en gemelos, 285
de análisis factorial, 229
de la personalidad, 80
de los grupos de personas, 174
del inconsciente, 17
del individuo, 174
del miedo y la muerte, 216
doble ciego, 308
Etapa(s)
de lactancia, 143
del cambio terapéutico, 192
del desarrollo psicosocial de Erikson, 142, 143
Etnocentrismo, 196
Eufemismos, 327
Evaluación externa, 192
Evaluar nuestro desempeño, 325
Evolución
de la especie humana, 126
del complejo de castración, 27
por selección natural, 287
Exceso de confianza, 144
Excesos en el consumo de alcohol, 60
Excitación sexual transitoria, 211
Exclusividad, 149
Exigencias
incesantes al sí mismo, 115
neuróticas, 106, 114, 130
Existencia
de estados internos, 302
por encima de la esencia, 207
subjetiva de emociones, 303
Éxito
para toda la humanidad, 47
reproductivo diferencial, 275
social, 48
Expectativas, 338
conducta-resultado, 353, 354
de eficacia, 321
de resultados, 321
específicas, 338
estímulo-resultado, 353, 354
totales de éxito, 338
y creencias específicas de las personas, 353
Expectativas generalizadas, 338, 340
de desconfianza, 344
de éxito, 342
de omnipotencia de una persona, 343
Experiencia, 366
de emoción positiva, 178
de envidia del pene, 28
del despertar, 218
del yo, 186
emocional, 198
Experiencias
auténticas, 207
autorrealizadoras, 199
colectivas de la humanidad, 68
de la duda y la vergüenza, 145
de la persona, 206
de los teóricos, 6
de plenitud, 172
heredadas colectivamente, 17
intercaladas, 337
místicas, 172
nuevas, 337
organísmicas, 186
pasadas, 337
por debajo del umbral de la conciencia, 187
positivas en la vida de la gente, 178
previas, 353
propias, 322
que se admiten libremente, 187
que se perciben de manera distorsionada, 187
que se simbolizan fielmente, 187
sociales, 6
vicarias, 316, 322
Experiencias cumbre, 172
intensas, 172
leves, 172
moderadas, 172
Experimentar el vacío de algún modo, 208
Explicación(es)
artificiales, 207
del significado de los sueños, 17
Explotación mediante la fuerza, 129
Expresiones comunes de autodestrucción física, 115
Extinción operante, 301
Extraversión, 75, 245, 246, 259, 262
Extraversión/introversión, 261

F

Fabricación de herramientas, 302
Factor
amabilidad, 246
bipolar, 266
de apertura a la experiencia, 246
debe ser hereditario, 262
de la personalidad independiente, 266
extraversión, 246
neuroticismo, 246
responsabilidad, 247
Factores
biológicos, 333
bipolares generales, 242
cognitivos, 318, 336
conductistas, 315
de la personalidad de Eysenck, 259
de riesgo de cáncer, 268
del entorno, 315
externos, 315
generales, 262
genéticos en la personalidad, 255
hereditarios, 9
internos, 315
del autocontrol, 325
intrapsíquicos, 112
personales, 315
en la determinación de la conducta, 318
que afectan la eficacia personal, 322
que influyen en las inadaptaciones, 53
que pueden debilitar la eficacia colectiva, 324
sociales, 333
en el desarrollo del yo, 141
Falta de
comunicación, 215
confianza, 144
disposición para comunicar información sobre uno mismo, 193
interés social, 53
Fantasía
activa del niño pequeño, 90
dinámica de los niños, 90
Fantasías
agresivas, 100
arquetípicas, 69
conscientes de los niños mayores y los adultos, 90
de internalización del objeto, 91
sexuales, 304
Fase
anal, 26, 94
sádica, 26
anárquica de la infancia, 78
de autismo normal, 96
de desarrollo edípica, 20
de desesperanza, 99
de indiferencia, 99
de protesta, 99
de separación, 99
de separación-individualización, 96
de simbiosis normal, 96
dual de la infancia, 78
edípica, 25, 94
femenina, 95
fálica, 26, 27, 94
genital, 26, 30, 94
infantil, 25
monárquica de la infancia, 78
sin objetos, 96

Fase oral, 26, 94
de succión, 26
sádica, 26
Fases
de desarrollo en la historia de la psicoterapia, 82
de la ansiedad de la separación, 99
de vida, 78
del desarrollo de la personalidad, 78
del periodo infantil, 26
principales de desarrollo, 96
Fenómeno(s)
de los movimientos oculares rápidos, 37
naturales, 207
Fenomenología, 361
Fenotipo, 284
Fe religiosa
como principal motivación, 236
intrínseca y profunda, 237
Fiabilidad de un instrumento de medida, 9
Ficcionalismo, 49
Ficciones, 49
Fidelidad, 147, 148
Figuras
arquetípicas, 81
de autoridad punitivas, 307
Fijación, 24, 126
a la madre, 130
rígida e infantil, 24
Filia, 212
Filosofía
de la ciencia de Maslow, 174
de la ciencia de Rogers, 195
de vida, 111
del alternativismo constructivo, 362
unificadora de vida, 228, 237
Finalidad, 146
Flexibilidad
de la personalidad, 249
para aprender diversas conductas, 315
Fobias, 32, 327, 328
Fomento de
la autoeficacia a través de la persuasión social, 322
la autoestima, 217
Forma
benigna de narcisismo, 130
de agresividad neurótica, 54
en que la herencia afecta el comportamiento y la personalidad, 259
Formación
de la personalidad, 336
reactiva, 1, 228, 24
Formar parte de un grupo social, 304
Formas
de anticipar los hechos, 364
de consciencia, 35
de culpa ontológica, 210
de defensa del concepto del sí mismo, 189
de defensa inconsciente, 216
de expresar el odio a sí mismo, 115
de expresar la necesidad de mejora, 186
de huir de la libertad, 215
de libertad, 213
de lucha, 48
de malestar mental, 198
de oposición al control social contraproducentes, 306
de protección por distanciamiento, 55
de ser creativo del ser humano, 125
fundamentales de relacionarse con la gente, 106
principales de condicionamiento operante, 305
que puede adoptar el sexo, 22
que puede adoptar la agresividad, 22
Fórmula
de Rotter para la predicción del comportamiento, 339
predictiva general, 342
típica de las excusas, 54
Formulación de leyes, normas y costumbres, 305
Fracaso, 328
Frialdad/sensibilidad, 260
Frustración
de las necesidades básicas, 180
neurótica del sí mismo, 115
Fruto de la capacidad creativa, 47
Fuente
ambiental de diferencias de personalidad, 280
de aflicción psicológica, 199
de autoeficacia más influyente, 322
de autovaloración positiva, 188
de una pulsión, 21
de voluntad, 211
del amor, 211
no adaptativa, 281
principal de material arquetípico, 70
Fuentes
de autoeficacia, 322
de diferencias individuales, 280
de elementos conscientes, 18
de Fromm sobre la personalidad humana, 132
de la identidad según Erikson, 148
de los contenidos del preconsciente, 18
de problemas derivados de objetivos inadecuados, 346
heredables de diferencias individuales, 281
inadaptativas, 281
Fuerza
curativa intrínseca, 117
de la teoría de Horney, 118
de voluntad, 356
dinámica de los procesos cognitivos, 231
motivadora constante, 21
Fuerza básica
de la adolescencia, 147, 148
de la adultez, 150
joven, 149
de la edad del juego, 146
de la edad escolar, 147
de la esperanza realista, 143
de la lactancia, 145
de la primera infancia, 146
de la vejez, 150, 151
del yo, 143
Fuerza de lucha, 48
fundamental, 51
innata, 51
Fuerzas
de la naturaleza, 48
hostiles de la naturaleza, 277
importantes del entorno, 315
que determinan la conducta humana, 301
sociales, 305
Funcionamiento
instrumental, 102
socioemocional, 102
Funciones, 76, 84
Functional magnetic resonante imaging (fMRI). *Véase* Resonancia magnética funcional

G

Gen DRD4, 285
Generalización, 340
del estímulo, 297
Generatividad, 150
Género como constructo personal, 372
Genética, 283, 288
conductual, 259, 270, 284, 286
Genitalidad madura, 149
Genoma humano, 284
Gente
alta en surgencia, 279
menos responsable, 280
responsable, 280
Grado de
autonomía, 175
interés social, 50
libertad, 239
madurez psicológica de las personas, 51
permeabilidad de los constructos, 367, 375
realismo de la actividad, 323
Grandes sueños, 81
Grupo
de espera, 196
de terapia, 196
experimental, 196
sin espera, 196
Guía para
la resolución de problemas cotidianos, 7
la resolución de problemas prácticos, 41

H

Habilidad creativa humana, 274
Hábitos
generados por las conexiones estímulo-respuesta, 294
inadaptivos, 329
Hacer comparaciones paliativas, 327
Hechos
fortuitos, 315, 319
funcionales, 231
históricos, 231
no observables, 302
traumáticos en la niñez, 108
Heredabilidad, 250, 259, 281
Herencia
biológica, 69
filogenética de Freud, 17

genética, 48, 312
insuficiente, 180
Hipersensibilidad a las amenazas, 280
Hipocondría, 130
moral, 130
Hipótesis
básica de la teoría centrada en el cliente, 196
básicas de la teoría del aprendizaje social, 337
comprobable, 4, 5
del contacto, 237
Histeria, 14, 265
Histerias, 32
Historia
del individuo, 291
evolutiva de los humanos, 302
Historial de refuerzo personal, 301, 312
Homofobia internalizada, 373
Homólogo
patológico de la fidelidad, 149
psicosocial de la intimidad, 149
Homosexualidad, 265
Honestidad intelectual de los científicos, 295
Hostilidad
básica, 108
hacia los padres, 106, 109
generalizada, 208
reactiva, 109
Huida
del miedo a la nada, 209
temporal de la ansiedad, 209
Humanos psicológicamente bisexuales, 71
Humor de una persona autorrealizada, 173

I

Idea
del inconsciente colectivo de Carl Jung, 17
global de la mujer, 71
Ideal del yo, 141
Ideales de la personalidad, 20
Ideas, 18
erróneas acerca del locus de control, 344
Identidad, 147
del yo, 141
de rebaño, 126
preindividualista del clan, 126
propia, 79
Identificación
con el padre, 27
con toda la humanidad, 172
proyectiva, 93
Ignorar las consecuencias de sus actos, 327
Imagen
del héroe vencedor arquetípico, 73
idealizada de los padres, 98
idealizada del sí mismo, 106, 113
más clara de sí mismos, 194
Imágenes
de la consciencia, 68
inconscientes heredadas, 17
Imaginación activa, 81
Imitación, 317
cognitiva, 329
encubierta, 329
manifiesta, 329
vicaria, 329
Impacto del uso de la internet en el bienestar de los adolescentes, 252
Ímpetu de una pulsión, 21
Imponerse objetivos demasiado difíciles, 345
Importancia de
la cultura en la formación de la personalidad humana, 302
la motivación consciente, 227
los elementos culturales en la formación de la personalidad, 108
los factores genéticos, 108
los factores sociales para Allport, 240
los procesos inconscientes, 227
Imposibilidad de desarrollar nuestro potencial, 210
Impotencia sexual, 210
Impulsividad, 284
Impulso, 21
creativo, 167
del hambre, 91
del sexo, 91
de venganza por el triunfo, 114
instintivo orientado a la perpetuación de la especie, 150
Impulsos, 303
autodestructivos, 115
biológicos, 207
del niño, 88
hostiles, 109
inconscientes, 17
ocultos, 227
primitivos, 35
sádico-orales, 95
y necesidades básicos, 230
Incapacidad para
conocer a los demás, 215
enfrentarse a la muerte, 209
tomar decisiones, 210
Incentivos intangibles autogenerados, 326
Incoherencia de la personalidad, 336
Incompetencia social, 102
Inconciencia primitiva, 186
Incongruencia, 187
entre nuestro concepto del sí mismo y nuestra experiencia organísmica, 189
Inconsciente, 17, 18
colectivo, 17, 65, 68, 69
de Carl Jung, 214
personal, 68
Inconsciente-preconsciente de Freud, 68
Inconsistencia
del comportamiento, 353
en situaciones diferentes, 349
Inconsistencias en el comportamiento, 349
Independencia, 341
Indicador
de tipo de Myers-Briggs, 83, 246
del valor de una persona, 51
Indicadores de
expectativas generalizadas, 344
la orientación del comportamiento, 340
Índice
breve de autorrealización, 175
de autorrealización resumido, 175
de interés social, 61
Indiferencia afectiva, 51
Individuación, 68, 72, 79
Individualidad, 231
Individuo(s)
autorrealizados, 171
con carencias psicológicas, 47
con conductas inadaptivas, 345
con trastornos psicológicos, 79, 215
destructivos, 128
maduro desde el punto de vista psicoanalítico, 30
Ineficacia percibida, 333
Inercia, 147
Inestabilidad emocional, 265
Infancia, 78
Inferioridad natural de los individuos, 50
Inferioridades orgánicas, 49
Influencia
biológica frente a la influencia social, 288
de factores culturales, 108
de la casualidad en la vida de todos, 319
de la extraversión y la introversión en el comportamiento, 263
de la personalidad sobre el condicionamiento, 307
de las ficciones en la vida de las personas, 49
de los mitos, 214
de los procesos psicológicos, 6
de nuestro historial personal en la aceptación de una teoría, 6
del ambiente prenatal en el moldeo de la personalidad, 259
del ánima en las emociones del hombre, 71
del condicionamiento sobre la personalidad, 307
del entorno, 9
recíproca de factores externos e internos, 324
Influencia de los factores
externos en el autocontrol, 324
intrapsíquicos, 112
sociobiológicos, 122
Influencias
externas, 250
importantes en el pensamiento de Fromm, 124
inconscientes del pensamiento, 287
Influencias biológicas, 376
de los sistemas cerebrales, 288
frente a las influencias sociales en la personalidad, 8
Influencias sociales, 376
e históricas, 139
Informe del sueño, 37
Informes subjetivos, 174
Infundirle valores humanos a la ciencia, 174
Inhibición, 146
Iniciativa contra culpa, 146
Inmovilidad, 55
Instinto
de morder, 141
de muerte, 90, 91
de supervivencia, 90
innato de crecimiento, 47

Instintos, 17
biológicos, 233
de destrucción de los niños, 94
del ello, 35
innatos, 91
Integración de la teoría psicoanalítica y la neurociencia, 35
Integridad, 151
del yo, 151
Inteligencia y creatividad humanas, 274
Intencionalidad, 210, 320
inconsciente, 211
Intenciones, 303
Intentar evitar el miedo a la nada, 208
Intento improductivo, 48
Interacción
de las personas con sus entornos cercanos, 336
de los humanos con su entorno cercano, 337
de los individuos con su entorno, 249
de una persona con su entorno cercano, 339
entre contrarios, 142
entre factores personales y del entorno, 337
entre la naturaleza y la crianza, 277
mutua entre persona, conducta y entorno, 320
persona-situación, 355
recíproca de entorno, cognición y conducta, 319
recíproca triple, 318
triádica de fuerzas, 318
Interés
altruista por el trabajo, 228
general por el bienestar de los demás, 171
objetivo, 151
por los problemas de los demás, 171
Interés social, 44, 47, 50, 61, 172, 228
del niño, 51
poco desarrollado, 53
Interior de la estructura mental, 18
Internalizaciones, 93
importantes, 93
Internalizar el prejuicio, 373
Interpretación
de Freud de la personalidad humana, 13
de la conducta, 295
de los sueños, 117
de los sueños de Jung, 80
empática correcta, 192
Interpretaciones subjetivas del historial de vida, 249
Intimidad, 149, 279
madura, 149
psicosocial, 149
Introversión, 75, 262
Introyección, 25, 92
Introyectar los valores de los demás, 188
Intuición, 77
Inventario de las relaciones objetales de Bell, 102
Inversión del orden de las necesidades, 167
Investigación
basada en la teoría del manejo del miedo, 217
del comportamiento organizacional, 84
descriptiva, 6
sobre la personalidad, 83
transcultural, 255
Involucrarse cognitivamente en la situación de aprendizaje, 318

J

Jerarquía de las necesidades de Maslow, 164
Justificación moral, 326, 327
Justificar la moralidad de los actos, 326
Juventud, 78

L

Laboriosidad, 147
Lactancia, 142, 143
Lado oscuro de la personalidad, 309
Lapsus calami, 34
Lapsus linguae, 17, 18, 34
Latencia, 25, 30
permanente, 30
sexual, 30, 147
Lenguaje
de los mitos, 214
racional, 214
Ley
de la puerta pequeña, 52
de la simplicidad, 8, 85
de oro de la psicología individual, 58
del efecto, 294
empírica del efecto de Rotter, 337
Liberación
de dopamina, 285
de tensión sexual, 211
del ello, 19
Libertad, 134
de acción, 206, 213
de elección, 8, 119, 220, 239
de movimiento, 341
de ser, 213
del individuo, 305
esencial, 213
existencial, 213
interior, 213
para expresar su individualidad, 127
personal individual, 62
política, 171
positiva, 128
Libertinaje rebelde, 213
Libido, 21
narcisista, 22
sublimada, 30
Límite de la consistencia de los rasgos, 349
Locus de control, 343
Lograr una identidad propia, 79
Logro
de la intimidad, 149
personal, 166
Lucha
básica por la competencia, 147
del individuo, 208
por el éxito o la superioridad, 44, 47
por el objetivo final, 47
psicosocial, 139

M

Madre
de la teoría de las relaciones objetales, 90
ideal, 51
Maduración, 167
Madurez, 78
emocional del cliente, 196
física del individuo, 30
genital, 148
psicológica, 30
de una persona, 20
Mal, 180
Malestar psicológico, 370
Malevolencia, 117
Malinterpretar las consecuencias de sus actos, 327
Mándala, el, 73
Manejo del miedo, 216
Maneras
de educar a los niños, 141
en las que una persona puede relacionarse con el mundo, 125
Manía persecutoria, 25, 91
Mantener relaciones armoniosas con los demás, 195
Manual de diagnóstico y estadísticas (DSM-IV), 117
Maquillaje genético de un individuo, 270
Marcador de aptitud auténtico, 274
Marcadores
de comportamientos, 284
genéticos del comportamiento, 284
Marco de
orientación, 126
referencia de las personas autorrealizadas, 171
referencia del observador, 5
Masoquismo, 22, 54, 127
Masturbación, 27
Materia prima de liderazgo, 84
Material
de construcción de la personalidad, 62
inconsciente del sueño, 32
morfogénico, 235
psíquico inconsciente, 32
Mecanismo
autorreflexivo más crucial de las personas, 321
de desplazamiento, 24
de escape del autoritarismo, 135
de fijación, 24
de formación reactiva, 24
de introyección, 25
de proyección, 25
de represión, 23
de sublimación, 25
Mecanismos, 277
biológicos que influyen en las tendencias básicas, 249
de huida, 127
evolucionados, 277
físicos, 277
psicológicos, 277
sensoriales, 277

Mecanismos de defensa, 18, 23, 25, 36
freudianos clásicos, 299
freudianos de cumplimiento de deseos, 36
psíquicos, 92
Mediación cognitiva, 329
Medición del contacto, 238
Medida del psicoticismo de Eysenck, 246
Medio
de control social más sutil, 305
hipotético de predicción de conductas específicas, 339
Medios de protección, 54
Memoria
implícita, 35
no consciente, 34
Menosprecio, 54
Mente personal creadora, 304
Metaanálisis, 285
Meta
cultural o social, 25
de la pulsión destructiva, 22
de la pulsión sexual, 21
de la vida según Jung, 79
genital del eros, 25
Metamotivaciones, 170
Metanecesidades, 170
Metapatologías, 168, 170
Metas
de crecimiento personal, 219
de poder personal, 177
extrínsecas, 199
intrínsecas, 199
pro sociales, 219
y motivos que actúan como mecanismos evolucionados, 278
Metateoría, 360
Método
científico, 196, 295
deductivo, 262
inductivo, 242
Métodos
de disociación de los actos de sus consecuencias, 327
de investigación de Erikson, 152
morfogénicos, 225
nomotéticos, 225
totalmente morfogénicos, 234
Miedo, 23
a la desaparición, 216
a la muerte, 79
a la nada, 208
a la soledad, 128
a no ser, 208
al vacío, 208
Minimizar las consecuencias de la conducta, 327
Mito de Edipo, 214
Mitos
personales, 249
universales, 214
Mitwelt, 208
Modelo
biopsicosocial para las enfermedades de corazón, 268
de determinismo recíproco triádico, 315, 321
de la diátesis, 265, 266
de la personalidad de Eysenck, 267
de los cinco factores, 244
de personalidad ideal, 73
de tres factores de Eysenck, 242
evolucionista de la personalidad, 278
genético establecido, 262
mental de funcionamiento, 99
Modelos
de diátesis-estrés, 271
de refuerzo, 316
sociales, 322
Modificar la propia conducta, 347
Modo
anal-uretral-muscular, 145
de la procreatividad, 150
genital-locomotor, 146
psicosexual de la vejez, 150
psicosexual oral-sensorial, 143
Modos de
encubrir el material inconsciente, 32
funcionamiento unitario y coherente en las personas, 50
Moldeamiento, de la conducta, 296-297
Momento decisivo, 143
Mortalidad por cáncer y enfermedades cardiovasculares, 268
Motivación
de la conducta humana según May, 209
de los sueños según Freud, 34
de lucha, 47
inconsciente, 35, 164, 167
orientada a un objetivo, 337
para realizar una conducta concreta, 317
para una conducta, 163
por factores sociales, 44
principal de los humanos, 216
Motivo
abstracto y general, 232
del yin y el yang, 75
funcionalmente autónomo, 231
singular y concreto, 232
Motivos
para mantener la conducta agresiva, 328
periféricos, 230
por los que ciertas personas permanecen en un grupo, 304
propios, 230
que mueven a las personas, 21
MPI (Maudsley Personality Inventory). *Véase* Test de personalidad de Mausley
Muerte, 208
Mundo
de la naturaleza y las leyes naturales, 207
del mañana, 194
esquizoide de los niños pequeños, 91
Mutación, 304
Mutaciones genéticas, 281
aleatorias, 273

N

Nacimiento psicológico del individuo, 95
Narcisismo
maligno, 130
primario, 22
secundario, 22
Naturaleza
bisexual, 27
conservadora, 186
frente a la crianza, 277
humana, 3
maligna de nuestra sombra, 79
Necesidad
de afecto, 108
de apoyo físico, 341
de arraigo, 125
de bienestar físico, 341
de conservación, 186
de control sobre los demás, 340
de dar y recibir amor, 165
de deficiencia, 177
de déficit, 177
de distorsionar la realidad, 194
de estar libre de la dominación de los demás, 341
de independencia, 341
de mejora, 186
de perfección, 113
de protección-dependencia, 341
de reconocimiento de estatus, 340
de relación, 125
de relacionarse, 117
de trascendencia, 125
de triunfo vengativo, 114
de valoración positiva, 188
del sentido de identidad, 126
permanente de sentirse querido, 188
Necesidad neurótica de
afecto, 116
agresión, 116
amor, 116
Necesidades
básicas, 164
cognitivas, 166
conativas, 164, 166
de afecto y aceptación, 165
de autorrealización, 165
de crecimiento, 177
de estima, 165
de los niveles inferiores, 168
de los niveles superiores, 168
de seguridad, 165
del individuo, 339
específicamente humanas, 124
estéticas, 166
existenciales, 124
fisiológicas o animales, 127, 164
instintivas, 168
débiles, 168
narcisistas básicas, 98
neuróticas, 108, 166
Necesidades de amor, 168
y afecto, 341
y pertenencia, 165
Necesidades humanas
básicas, 131
distintivas, 127

importantes, 340
innatas, 168
Necrofilia, 130
Negación, 189, 304
de experiencia, 187
de nuestra vulnerabilidad, 217
de nuestro potencial, 210
Negando la individualidad, 208
Negar los propios sentimientos, 193
Negociación de jerarquía, 279
Neurociencia, 34, 286
Neuroquímicos, 288
Neurosis de Freud, 15
Neuroticismo, 245, 246, 259, 262, 265, 280
Neuroticismo/estabilidad emocional, 261
Neurótico exitoso, 118
Neurotransmisor dopamina, 35
Niños
desatendidos o consentidos, 47
en ambiente de afecto y seguridad, 47
en fase de posición depresiva, 92
extravertidos, 268
maltratados, 54
problemáticos, 268
psicológicamente equilibrados, 97
psicológicamente seguros, 47
Nivel
alto de autoeficacia, 315
de activación cortical, 264
de control interno excesivamente elevado, 344
de los superfactores, 262
de los tipos, 262
muy alto de control externo, 344
preconsciente, 18
Niveles
altos de autoeficacia, 331
altos y bajos de eficacia, 321
básicos más altos de hormonas del estrés, 259
de autonomía funcional, 232
de conciencia, 187
cognitiva, 375
de eficacia colectiva, 368
de la vida mental, 17, 20, 21
de necesidades de estima, 165
de organización de la conducta, 262
del inconsciente, 17
No aceptación de las convenciones sociales, 175
Noción
de autorrealización, 65
de interés social, 44
de superyó de Klein, 94
del complejo de Edipo de Klein, 94
del yo de Jung, 68
Normatividad de género, 39
Núcleo
de la estructura de la personalidad, 354
de la personalidad, 230
humana según Kohut, 97
Nuestra relación con nosotros mismos, 207
Nuestras relaciones con otras personas, 207
Nuevas pautas de respuesta, 317

O

Objetivo
de interés social, 51
de la psicoterapia, 215
de los estudios de Chicago, 196
de superioridad, 47
personal, 48, 51
de una pulsión, 21
de una terapia sociocognitiva, 329
del impulso, 90
del menosprecio, 54
destructivo, 346
ficticio propio, 47
fundamental de la terapia junguiana, 82
general de la terapia de Horney, 116
inconsciente, 47
principal de la psicoterapia de Adler, 59
principal de las terapias, 307
Objetivo de la terapia, 176
de rol fijo, 370
de Rotter, 345
kleiniana, 100
Objetivo final, 47
de las personas, 127
de las pulsiones agresivas, 22
de un individuo, 48
Objetivos, 353
autodestructivos, 346
con el mayor valor de refuerzo, 339
de futuro, 62
demasiado difíciles, 345, 346
Objeto
amado, 92
de devoción de las personas, 127
de una pulsión, 21
del impulso, 90, 91
odiado, 92
Objetos
arquetípicos, 81
del sí mismo, 98
introyectados, 91, 92
Observación
de los demás, 353
de modelos de refuerzo, 316
de nuestro desempeño, 325
empírica, 295
y clasificación de datos, 5
Observaciones empíricas, 5
Observar el comportamiento humano, 9
Obsesiones, 32
Obstáculos para la salud psicológica, 188
Obstinación, 27
de la última infancia, 211
Octava y última etapa del desarrollo, 150
Odio a sí mismo, 106, 113
Olvidos temporales, 34
Opioides, 35
Oral-sensorial, 143
Órbita simbiótica madre-niño, 96
Orden, 27
Organización
de la conducta, 262
dinámica, 227
jerárquica de la conducta, 262
Organizar
el conocimiento en un marco coherente, 41
los datos de las investigaciones, 7
Órgano con deficiencias, 50
Orgullo
neurótico, 106, 114
sano, 114
Orientación
acaparadora, 129
comercial, 129
de carácter del individuo, 128
explotadora, 129
productiva, 129
receptiva, 129
religiosa extrínseca, 236
religiosa intrínseca, 236, 237
teórica de cada individuo, 6
Orientaciones improductivas, 128
Origen
auténtico de la personalidad, 276
de la identidad del yo, 147
de la mayoría de las neurosis, 53
de la protesta masculina, 55
de las neurosis según Horney, 108
de los mecanismos físicos, 277
de los mecanismos psicológicos, 277
del interés social, 50
del superyó, 20

P

Padre ideal, 51
Palabras y actos, 227
Papel
de la cultura en la formación de la personalidad humana, 107
de la herencia en el comportamiento, 259
del apego en el liderazgo, 102
Paradigma de determinismo recíproco triádico, 333
Paradoja
de la consistencia, 349
normal de la vida, 213
Parámetros
de conducta moral, 326
de referencia, 325
personales, 325, 333
Paranoia, 25
Parapraxis, 34
Parecido entre las personas autorrealizadas y los niños, 171
Parte ejecutiva de la personalidad, 20
Particularismo, 225
Patología básica, 143
de la adolescencia, 149
de la adultez, 150
joven, 149
de la edad escolar, 147
de la primera infancia, 146
de la vejez, 151
del periodo de lactancia, 145
Pauta(s)
de conducta, 368
compleja, 318
de variación estables en una persona, 350

Paz y serenidad interiores, 171
Pecho
bueno, 90, 93
ideal, 91
malo, 91, 93
persecutorio, 91
Peligro
desconocido, 23
externo, 23
inminente, 23
Pensamiento, 76
consciente, 333
extravertido, 76
humano, 303
implícito, 35
introvertido, 76
productivo, 130
racional, 122
Pensamientos, 227
conscientes, 50
inconscientes, 50
no realistas, 338
y actos, 363
Percepción, 77
consciente, 18
del aprecio de los demás, 165
del individuo, 339
extravertida, 77
introvertida, 77
más allá de la consciencia, 77
más eficiente de la realidad, 170
realista del entorno, 228
Percepciones subjetivas, 336
de la realidad, 49
de las personas, 47
de lo que es cierto, 49
Perder el contacto con nuestro propio cuerpo, 207
Pérdida de individualidad, 141
Pérdidas de objetos, 34
Periodo
crucial de mayor vulnerabilidad y mayor potencial, 143
de confusión de identidad, 291
de contradicciones, 145
de incorporación, 143
de madurez psicológica, 30
de narcisismo primario absoluto, 96
Periodo de desarrollo
de latencia, 25
psicosexual latente, 30
sexual pregenital, 26
Periodo de latencia, 25, 30
psicosexual, 147
sexual, 30
social, 147
Permeabilidad de los constructos, 367
Persecución de metas, 198
Persona, 70
autorrealizada, 79
compulsiva, 215
con síndrome de decadencia, 133
del mañana, 194
detrás de sus actos, la, 227
dominada por el ello, 36
extravertida, 8, 9
introvertida, 9
plenamente funcional, 194
que vive las experiencias, 206
sin credibilidad, 322
Personaje femenino interior, 71
Personalidad, 83
adulta patológicamente narcisista, 98
animal, 283, 285
coherente consigo misma, 47
como una entidad dinámica, 347
de los adultos, 41
del teórico, 6, 275
dependiendo de los rasgos personales, 347
enferma, 306
enfermiza, 187
es tanto física como psicológica, la, 227
es un sistema dinámico, la, 230
humana, 301
aprendida, 337
neurótica, 106
psicológicamente madura, 228
tipo pensante, 84
tipo sensitiva, 84
única, 4
Personalidades
de los teóricos, 5
desequilibradas, 130
necrófilas, 130
orales, 141
Personas
abiertas a las experiencias, 195
aprenden mediante la observación, 316
autorrealizadas, 166, 169, 172
como seres pensantes, activos y con voluntad, 206
con equilibrio psicológico, 141
con experiencias similares, 368
con necesidades estéticas fuertes, 166
con personalidad represiva, 36
conscientes de su buena salud física, 171
del mañana, 193
de percepción extravertida, 77
de percepción introvertida, 77
de procedencias diferentes, 368
de sentimientos extravertidos, 76
de sentimientos introvertidos, 77
desequilibradas, 368
equilibradas, 130, 204, 208
espontáneas, 171
imprevisibles, 50
inadaptadas, 53
inmóviles, 55
intuitivas extravertidas, 77
intuitivas introvertidas, 77
más adaptables, 194
más integradas, 195
no autorrealizadas, 172
obsesionadas consigo mismas, 130
poco convencionales, 171
que luchan por el beneficio propio, 48
que luchan por el éxito, 48
que sufren ansiedad, 209
sencillas y naturales, 171
sinceras en sus relaciones con los demás, 195
vulnerables, 189
Personas psicológicamente
desequilibradas, 369
equilibradas, 47, 51, 76
sanas, 368
Perspectiva
agéntica, 315
causal, 74
de interacción entre naturaleza y crianza, 283
evolucionista del comportamiento psicológico, 275
evolucionista del pensamiento psicológico, 275
Persuasión
social, 322
verbal, 322
Perversión sexual, 22
Pesimismo frente al optimismo, 8
Peso de la libertad, 206
Piedra angular de la moralidad, 147
Piedras angulares del psicoanálisis, 13
Pilares fundamentales en la construcción de la teoría, 5
Plantillas transparentes, 363
Plasticidad
de los humanos, 315
del objeto o la persona sexual, 22
Poder, 117, 278
de eficacia de un consejo, 322
Portadores
dominantes de un rasgo, 284
recesivos de un rasgo, 284
Posibilidad de morir, 208
Posición
depresiva, 92
esquizoparanoide, 91
social dominante, 279
Posiciones básicas, 91
Postulado
de flexibilidad, 251
de inadaptación, 251
de individualidad, 250
de la estructura, 250
del desarrollo, 250
del origen, 250
Postulado fundamental de
la teoría de Kelly, 360
la teoría de los constructos personales, 363
Postulados para
las adaptaciones características, 251
las tendencias básicas, 250
Potencial
de autorrealización, 186
de conducta, 337, 341
de cualquier conducta, 339
de necesidad, 341
de salud psicológica, 201
innato, 69
psíquico, 69
Prácticas que tienden a fomentar el carácter anal, 141
Preceptos morales, 326
Preconsciente, 17
Predecir el desempeño académico a partir de los rasgos, 252

Predicción del comportamiento humano, 337
Predisposiciones heredadas, 17
Preferencia del individuo por el posible refuerzo, 339
Preferencias subjetivas, 353
Prejuicio
  antigay y antilésbico, 373
  racial, 237
Prejuicios raciales y étnicos, 228
Prevención de la enfermedad, 331
Prever las necesidades de los demás, 210
Previsión
  de los hechos, 366
  para establecer objetivos, 320
Primer
  nivel de la conducta, 262
  objeto de interés sexual de los niños, 22
  principio del existencialismo, 207
Primera
  dicotomía existencial, 124
  etapa psicosocial, 143
  experiencia interpersonal, 103
  fase anal, 26
  infancia, 142, 145
  libertad, 211
  prueba de valor para Jung, 70
Primeras
  experiencias de los niños con la madre, 88
  relaciones objetales, 91
Primeros
  recuerdos, 57, 61
  sueños recordados, 81
Principales mecanismos de defensa, 23
Principio, 20
  conservador, 78
  de la fase genital, 30
  de la libertad de elección, 146
  de la realidad, 20, 22
    del yo, 36
  de repetición obsesiva, 32
  del desarrollo edípico femenino, 95
  epigenético, 142, 143
    de Erikson, 154
  motivador de la personalidad, 21
  realista del yo, 20
Principio del placer, 19, 35, 108
  del ello, 20, 36
Principios
  del aprendizaje sociocognitivo, 329
  directores que dominan al hombre, 108
  morales e idealistas, 20
Privación de las necesidades
  de autorrealización, 168
  fisiológicas, 168
Problema
  del atracón de alcohol, 61
  personal de desarrollar el potencial, 210
Problemas
  de la vida, 59
  del condicionamiento de los humanos, 298
  fundamentales de adaptación, 277
  fundamentales de la vida, 52
  mundiales, 324
  psicosomáticos de Freud, 15
  sociales globales, 332
Procedencia
  de la consciencia, 20
  del yo ideal, 20
Proceso
  activo de análisis, manipulación y desempeño, 320
  científico, 6
  creativo, 185
  de aprendizaje por observación, 317
  de autorrealización, 73
  de cambio terapéutico, 192
  de construcción de la teoría, 4
  de contratransferencia, 83
  de desarrollo de una personalidad equilibrada, 75
  de evolución por selección natural, 277
  de formación del superyó, 25
  de interacción empática, 98
  de lograr una identidad propia, 79
  de realización, 186
  de represión, 20
  de retención, 317
  de separación-individualización, 97
  de transferencia, 32
  de valoración organísmica, 199
  del sueño, 18
Procesos
  cognitivos, 6
  complejos, 303
  conscientes, 375
  de aprendizaje humano complejos, 296
  de la persona, 363
  dinámicos, 248
  inconscientes, 17, 201, 227
  internos para controlar nuestra propia conducta, 325
  intrapsíquicos, 112
  mentales inconscientes, 35
  mentales superiores, 303
  necesarios para convertirse en persona, 188
  primarios, 20
  que no son funcionalmente autónomos, 233
  sociales, 368
Proclividades jerárquicas, 279
Procreatividad, 150
Producción de
  dopamina en el sistema límbico, 285
  una conducta concreta, 317
Productividad laboral, 330
Producto científico, 6
Programa
  continuo, 299
  de intervalos fijos, 300
  de intervalos variables, 300
  de razón fija, 300
  de razón variable, 300
  intermitente, 299
Programas de
  presentación intermitente, 300
  razón, 300
  reforzamiento, 299
Progresión, 75
Progreso tecnológico, 295
Prohibición de actividad sexual, 30
Promiscuidad sexual, 208
Promoción de la salud, 331
Propagación de los efectos del castigo, 299
Proposición disyuntiva, 365
Propósitos, 303
Proprium, 230
Protesta masculina, 47, 55
Prototipo de la introyección, 25
Provincianismo, 150
Proyección, 36, 93
  de la energía psíquica hacia el exterior, 75
  extremada, 25
  interior de la energía psíquica, 75
Proyecciones del ánima, 71
Prueba
  de la mancha de tinta de Rorshach, 100
  del malvavisco, 356
  proyectiva, 100
Pruebas psicométricas, 262
Pseudospecie, 141
Psicoanálisis, 13
  humanista, 122, 131
  interpersonal, 106
    de Horney, 119
  ortodoxo, 107
Psicobiografía, 133
Psicohistoria, 132, 133, 153
Psicología
  analítica, 65, 79
  de la búsqueda humana, 362
  de la ciencia, 6
  de la personalidad, , 216
  de polos opuestos, 79
  del sí mismo, 97
  evolucionista, 275
  existencial, 204, 216
  freudiana, 17
  individual, 44
  positiva, 178
  social, 216
  sociocognitiva, 34
Psicólogos de la personalidad, 9
Psicopatologías, 25, 58
Psicosis, 32
Psicoterapia, 176, 306, 345
Psicoticismo, 259, 262, 266
Pubertad, 30, 78, 148
Pulsión, 21
  compulsiva de superioridad, 114
  sexual, 21, 30
Pulsiones, 17, 91
  agresivas, 21, 26
  básicas, 21
  de vida y muerte, 22
  en las personas, 17
  reprimidas, 24
  sublimadas, 227

R

Raíz etimológica de personalidad, 3
Rango de conveniencia de un constructo, 366
Rasgo
  bajo la influencia genética, 281
  normal de personalidad, 285

Rasgos, 4
bipolares, 243
comunes, 229, 243
de estilo, 230
de las personas autorrealizadas, 169
de motivación, 230
estables de personalidad, 279
fisiológicos complejos, 284
fuente principales, 262
fundamentales, 229
inadaptativos, 281
individuales, 4, 229
interrelacionados, 262
neuróticos, 265
no deseados en las sociedades occidentales, 141
personales, 229
de los científicos, 6
principales, 229
secundarios, 229
simples y categóricos, 284
singulares, 243
transmitidos monogenéticamente, 284
transmitidos poligenéticamente, 284
unipolares, 243
Rasgos de la personalidad, 246, 248, 251, 253, 277
del modelo de los cinco, 247
dominantes, 242
generales, 349
Razonamiento
deductivo, 5, 242
lógico, 4
inductivo, 5
Reacción, 325
de los individuos deprimidos, 328
específica, 262
habitual, 262
motriz más rápida de los extravertidos, 269
Reacciones depresivas, 327
Reafirmación filogenética, 28
Realización
del potencial de la persona, 166
satisfactoria de un acto, 321
Rebelarse contra el control de la sociedad, 306
Rebelión pertinaz, 145
Recepción pasiva, 128
Rechazo, 150
del rol, 149
Recompensas internas, 325
Reconocimiento de estatus, 340
Reconstruir la naturaleza de la conducta, 326
Recuerdos tempranos, 60
Redefinición de la conducta, 315, 327
Redirección de la atención, 356
Reducción
de la ansiedad, 323
del prejuicio racial, 237
Reduciendo el nivel de autoconciencia, 208
Reencarnación, 72
Reestructuración de los hechos, 366
Reflejo
de su carácter básico, 130
pupilar, 301
Reflejos
condicionados, 167
que caracterizan a los humanos, 301
Refuerzo, 298
condicionado, 299
de aproximaciones sucesivas, 297
de la conducta, 318
externo, 339
generalizado, 299
indirecto, 315
inmediato de una respuesta, 296
interno, 339
negativo, 298
positivo, 298
primario, 299
Refuerzos
negativos, 328
que producen condiciones beneficiosas, 298
que reducen o evitan condiciones desfavorables, 298
secundarios, 299
Regresión, 24, 75
Relación
afectuosa consigo mismos y con los demás, 228
antitética y complementaria, 143
circular entre la teoría y la investigación, 9, 295
de dicotomía entre constructos, 365
de la persona consigo misma, 208
de las personas con el mundo, 128
de los niños con el pecho, 88
ordinal entre los constructos, 364
simbiótica, 125
improductiva, 123
temprana madre-hijo, 97
Relación entre
dos personas, 99
genética, comportamiento y personalidad, 284
la personalidad y las enfermedades, 268
libertad y ansiedad, 209
libertad y destino, 213
personalidad y condicionamiento, 309
teoría e hipótesis, 5
teoría y ciencia, 5
Relaciones
equilibradas entre adultos, 212
recíprocas, 172
unilaterales, 172
Relaciones entre
adultos, 90
constructos, 364
líderes y seguidores, 102
Relaciones interpersonales, 208
de dependencia, 122
profundas, 172
Relaciones objetales, 90
adultas, 100
perturbadas, 101
Relajación autoinducida, 329
Relevancia social, 262
Religiosidad intrínseca, 330
Renacimiento psicológico, 79
Rendimiento de las personas, 315
Renuncia a valores previos, 209
Repetición obsesiva, 32
Replanteamiento cognitivo, 356
Representación
de las experiencias propias, 329
del arquetipo del anciano sabio, 72
del arquetipo del héroe, 73
del principio epigenético, 142
del renacimiento, 72
simbólica, 317
Representaciones cognitivo-afectivas, 354
Represión, 17, 23, 35, 36
activa de pensamientos sobre la muerte, 217
de la información desagradable, 36
de la masturbación, 27
de las pulsiones agresivas y sexuales, 23
de los impulsos, 23
de pulsiones hostiles, 22
de sucesos en la infancia, 17
patológica, 93
Reprimir una conducta, 299
Reproducción, 277
Reputación, 165
Resacralizar la ciencia, 174
Resistencia
a las convenciones sociales, 173
al tratamiento, 32
insufrible, 145
pasiva contra el control de la sociedad, 306
Resolución
del complejo de Edipo, 25
incompleta de la posición depresiva, 92
Resonancia magnética
cerebral, 34
funcional, 260, 310
Respeto, 125
Responsabilidad, 125, 247, 280
de los propios actos, 206
Respuesta
al estrés del infante, 259
condicionada, 296
disfuncional al estrés, 259
emitida, 296
fisiológica al estrés más rápida, fuerte y pronunciada, 259
provocada, 296
Respuestas
afectivas, 354
de autoengaño, 306
del objeto del sí mismo, 98
Resultado
de la libertad excesiva, 134
principal de una terapia centrada en el cliente, 193
Resultados del proceso evolutivo, 274
Retraimiento, 143, 145
Retraso de la gratificación, 356
Retroceso, 55
de energía psíquica, 75
Revisión de la realidad, 218
Rezago entre la adaptación y el entorno, 283
Rol central, 368
Roles periféricos, 368
Rotación
oblicua, 244
ortogonal, 243

Rotaciones factoriales, 243
Ruido, 274

S

Sabiduría madura, 151
Sadismo, 22, 127
  oral, 26
Salud
  física, 166
  mental de las personas de edad mediana, 78
  psicológica, 166
Salvación del sexo, 212
Satisfacción
  de las necesidades de crecimiento, 177
  del principio del placer, 19
Saturación factorial, 243
Secuencias refuerzo-refuerzo, 339
Segunda
  dicotomía existencial, 124
  etapa psicosocial, 145
  fase anal, 26
  prueba de valor para Jung, 71
Segundo nivel de la conducta, 262
Seguridad
  económica, 171
  física, 165
Selección
  artificial, 273
  natural, 273, 301
    de la teoría evolutiva, 304
  sexual, 273
Semejanzas entre
  las personas, 367
  los hechos, 364, 365
Sensación
  de amenaza de algún valor fundamental, 209
  de distanciamiento de sí mismas, 113
  de inferioridad, 147
  de inseguridad, 330
  de perderse a sí mismos, 172
  de persecución paranoide, 91
  de separase de su cuerpo, 172
  de soledad, 108
  de temor, 209
  permanente de desesperación, 151
Sensación de aislamiento, 108
  básico, 112
  y distanciamiento del mundo, 207
Sensibilidad
  a la aversión, 217
  neurótica a las amenazas, 118
Sensualidad generalizada, 150, 151
Sentido
  comunitario, 50
  débil del valor propio, 54
  de la colectividad, 172
  de la humildad saludable, 210
  de unidad con toda la humanidad, 50
  de unidad entre sí mismo y el mundo, 207
  del control de su entorno interpersonal, 145
  del humor agradable, 228
  del humor filosófico, 173
  del sí mismo, 147
  elevado de autoeficacia, 330
  social, 50
Sentido de identidad, 96, 126
  de los niños, 88
  del yo, 147
  estable, 113
Sentimentalismo vacío, 211
Sentimiento, 76
  con el cliente, 192
  de afecto hacia los seres humanos en general, 172
  de autocompasión, 192
  de culpa, 146
  de distanciamiento, 134
  de empatía, 172
  de vergüenza y poca valía, 101
  social, 60
Sentimientos
  ambivalentes, 92
  de autovaloración, 171
  de culpa, 30
  de desesperación y vacío, 208
  de indefensión, 135
  de seguridad y confianza en sí mismos, 113
  de vergüenza, 30
  del cliente, 192
  extravertidos, 76
  introvertidos, 77
  morales, 30
  negativos, 253, 330, 354
  normales de imperfección, 51
  paranoicos inconscientes, 92
  personales, 193
  positivos, 253, 354
    inconscientes, 92
  presentes, 193
  profundos, 193
    e intensos hacia los demás, 172
  y emociones en pasado o futuro, 193
Sentimientos de inferioridad, 20, 47
  de los niños, 147
  extremos, 48, 51
Separación
  de identidad, 373
  de la naturaleza, 207
  de nuestro sí mismo auténtico, 207
  física de la órbita simbiótica madre-niño, 96
Separación-individualización, 96
Séptima etapa del desarrollo, 150
Ser conscientes de
  nosotros mismos como seres humanos, 208
  su sombra, 71
Seres complejos, 85
Series de
  estructuras condicionales, 4
  factores, 243
  refuerzos, 339
Sexo, 13
Sexualidad infantil, 26
Significado personal, 53
Simbiosis
  incestuosa, 130
  normal, 96
Símbolo del
  conocimiento preexistente de los humanos sobre los misterios de la vida, 72
  sí mismo, 73
Símbolos de
  la gran madre, 72
  los sueños, 33
Sí mismo, el, 73
  glorificado, 115
  ideal, el, 187
  idealizado, 115
  inconsciente, 68
  más integrado, 68
  organísmico, el, 187
  ostentoso y exhibicionista, el, 98
  real, 115
  reflectante, el, 98
Síndrome de
  crecimiento, 131
  decadencia, 131
  salud psicológica, 169
Singularidad, 240
  concreta de los motivos, 232
  de cada persona, 83
  de la personalidad, 227, 376
  del individuo, 225, 288
  frente a las semejanzas entre los individuos, 9
Síntesis del eros en la fase genital, 30
Síntomas
  de estrés postraumático, 101
  improductivos de la culpa neurótica, 210
Síntomas neuróticos, 215
  en las sociedades occidentales, 141
  o patológicos, 233
Sistema
  centrado en el individuo, 324
  cognitivo-afectivo de la personalidad, 350
  de autocontrol de las personas, 353
  de constructos demasiado flexible, 369
  de constructos demasiado impermeable, 369
  de la dopamina, 35
  de orientación grupal, 324
  de procesos cognitivo-afectivos, 350
  de referencia externo, 207
  emocional de efecto negativo o positivo, 281
  hipoactivo de inhibición conductual, 309
  límbico, 35
    frontal, 36
  opioide, 35
  perceptivo consciente, 18
Sistemas de creencias conscientes e inconscientes, 214
Situación
  e aislamiento pervertido, 128
  extraña, la, 99
  psicológica, 338
Sobreprotección, 53
Sociabilidad, 125, 284
Socialización, 128
Sociedad de Psicología Individual, 45
Sociedad Psicoanalítica de Viena, 45
Sociedades no alfabetizadas, 147
Sociobiología, 275
Sombra, 68, 70

Subfase de
constancia del objeto libidinoso, 97
diferenciación, 96
práctica de separación-individualización, 97
Subfunciones del autocontrol, 328
Sublimación, 25
Sublimaciones, 233
Subproductos de adaptaciones, 274
Subsistemas del superyó, 20
Sueños, 35, 58, 304
arquetípicos, 69
de ansiedad, 33
de la primera infancia, 81
de muerte de una persona querida, 33
de reprobar un examen, 33
de vergüenza por la desnudez, 33
generalizados, 81
son cumplimientos de deseos, 33
típicos, 81
Suicidio, 54
Sumisión
autoritaria, 135
dócil, 145
Superar las experiencias de la vida, 208
Superego, 19
Superfactores
de Eysenck, 262
generales, 262
Superioridad personal, 47
Supervivencia, 277
Superyó, el, 19, 20, 262
maduro, 28
rudimentario, 28
temprano, 94
Supresión, 17
Supuesto
básico de la teoría del manejo del miedo, 217
fundamental de Fromm, 124
Supuestos, 4
básicos de la teoría centrada en la persona, 185
Surgencia, 279
Surgimiento del comportamiento humano según Rotter, 337
Sustitución de un síntoma neurótico, 24
Sustratos de la mente, 21

T

Tacañería, 27
Talento de las personas autorrealizadas, 173
Tareas motrices básicas, 321
Técnica
de análisis factorial de Eysenck, 242
de clasificación Q, 196
de extracción de recuerdos reprimidos de la infancia, 31
de la asociación libre, 14, 31
de la imaginación activa, 81
de manipulación de la represión, 37
de sentido común, 235
para cambiar los constructos, 370
psicoterapéutica de la asociación libre, 31
Técnicas
de evaluación, 9
de imagenología cerebral, 260
de obtención de imágenes cerebrales, 34
de reducción de la culpa, 373
sociales, 305
Técnicas para
ejercer autocontrol, 306
el estudio de la heredabilidad, 259
liberarse de la responsabilidad de su conducta, 327
medir la eficacia colectiva, 323
Teleología, 8, 49, 74
Temor existencial a la muerte, 208, 216
Temperamento, 259, 283
Tendencia
a culpar a los demás de los propios errores, 54
a experimentar emociones negativas, 280
a la conservación y mejora del organismo, 186
a la deshumanización de las personas, 206
a ser sensible a las amenazas, 280
a vivir plenamente el momento, 195
del organismo a desarrollarse plenamente, 189
distónica, 143
formativa, 185
innata hacia la perfección, 48
neurótica de alejarse de los demás, 112
realizadora, 185
del sí mismo, 186
Tendencias
agresivas, 22
antidemocráticas, 196
básicas, 248
estables, 249
homosexuales reprimidas, 25
sintónica, 143
neuróticas, 30, 116, 118
de Horney, 127
protectoras, 54
Tener conciencia de uno mismo como ser vivo, 208
Teoría
básica de la neurosis de Horney, 106
científica, 4
cognitivo-afectiva de la personalidad, 347
con coherencia interna, 8, 41
de activación-síntesis, 37
de Freud, 7
de Higgins, 198
de Horney, 106
de la autorrealización, 161
de la evolución moderna, 273
de la motivación, 98
de la neurosis de Horney, 111
de la psicología individual, 44
de la seducción, 15
de Freud, 31
de la sensibilidad al refuerzo, 309
de las fases de desarrollo psicosexual de Freud, 38
de las necesidades, 161
de las relaciones objetales, 88, 90, 100
de la terapia de Rogers, 194
de los cinco factores, 229, 242, 244, 263
de los constructos personales de Kelly, 360
de los instintos, 108
de Freud, 90
de los rasgos, 242
de manejo del miedo, 216
de Maslow de la deficiencia contra la motivación, 177
del apego, 100
de Bowlby, 98
evolucionista, 98
de la personalidad de David Buss, 276
holístico-dinámica, 161
humanista, 161
de la personalidad, 183
normativa, 39
posfreudiana, 139
refutable, 7, 40
remodelada, 6
transpersonal, 161
útil, 6
de la personalidad, 7
válida, 6
Teoría de la personalidad, 3
de Abraham Maslow, 161
de Erikson, 139
de Fromm, 124
de Hans Eysenck, 261
de Jung, 65
de McCrae y Costa, 247
Teoría del aprendizaje social, 315, 318
de Bandura, 336
de Rotter, 339
Teoría del desarrollo
anormal de Adler, 47
de Freud, 25
del yo de Erikson, 142
Teoría sobre
la construcción de los hechos que hacen las personas, 362
la personalidad equilibrada, 194
teorías, 360
Teoría sociocognitiva
de Mischel, 336
de Rotter, 336
social, 371
Teorías
alternativas, 5
del aprendizaje sociocognitivo, 336
de motivos invariables, 231
divergentes, 5
fundamentalmente homeostáticas, 230
proactivas, 230
reactivas, 230
sencillas y simples, 8
Teóricos de la personalidad, 3
Teórico-terapeuta, 183
Terapeuta
congruente, 190
permisivo, 307
Terapeutas existencialistas, 215
Terapia
centrada en el cliente, 183, 190
centrada en la relación cliente-terapeuta, 184
como encuentro humano, 215

de juegos, 100
de Rogers, 185, 190
de rol fijo, 370, 376
sociocognitiva, 329
Terapias de conducta, 306
Tercer nivel de
conciencia, 187
conducta, 262
Tercera
dicotomía existencial, 124
etapa del desarrollo de Erikson, 146
fuerza de la psicología, 161
Terrorismo, 330
Test
de apercepción temática, 132
de asociación de palabras, 80
de evaluación estandarizados, 10
de los 16 factores de la personalidad, 243
de los cinco factores de la personalidad, 246
de los primeros recuerdos, 37
de Myers-Briggs, 84
de orientación personal, 174
de percepción temática, 100, 196
de permeabilidad, 369
de Rorschach de las manchas de tinta, 37, 132
de tendencias histéricas y obsesivas, 37
de vocabulario de WAIS, 37
del repertorio de constructos de roles, 368, 370
estandarizados de puntuaciones, 251
tridimensional de Horney-Coolidge, 117
Test de personalidad, 8, 9, 229
de Eysenck, 246, 266
de Maudsley, 266
Timidez patológica, 251
Tipo
de amor deficiente, 173
de apego entre el cuidador y el niño, 99
de olvidos, 17
introvertido, 262
Tipos
de amor, 211
de ansiedad, 23
de apego, 99
inseguro, 100
de castigo, 299
de conducta inadecuada, 306
de interés vocacional de Holland, 60
de investigación generados por la teoría, 6
de personalidad de Jung, 263
de personas propuestos por Jung, 77
de rotaciones factoriales, 243
de tendencias sádicas, 128
de validez de constructo, 9
de validez de un instrumento, 9
junguianos de personalidad, 83
posibles de personalidad, 83
principales de aprendizaje, 318
psicológicos, 75
Tiranía del deber, 114, 115
Tolerancia a la soledad, 175
Toma de decisiones responsables, 171
Tortura a sí mismo, 115
Trabajo
de los sueños, 34
del censor de los sueños, 38
Transferencia, 32, 131
negativa, 32, 83, 100
positiva, 32, 83
Transformación, 82
Transformaciones no observables del inconsciente, 7
Transformar las representaciones cognitivas en actos concretos, 317
Transmisión
monogénica, 284
poligénica, 284
Trascender a una cultura particular, 173
Trastorno
dramático, emocional o errático, 117
neurótico, 265
por estrés postraumático, 32
Trastornos
alimenticios, 60
ansiosos y temerosos, 117
de conducta en la infancia, 265
de personalidad, 61, 117
extraños o excéntricos, 117
graves de la personalidad, 130
obsesivo-compulsivos, 265
psicológicos, 266
psicóticos, 266
Trauma ambiental, 281
35 rasgos de Cattell, 262
Tríada anal, 27
Tronco cerebral, 35

U

Última
crisis de identidad de las personas, 151
etapa psicosexual, 151
Umbral de la conciencia, 187
Umwelt, 207
Unidad
básica que forman la persona y su entorno, 207
de la personalidad, 49, 337
entre el sujeto y el objeto, 207
Unidades
cognitivo-afectivas, 352
entrelazadas, 354
de la personalidad derivadas del análisis factorial, 243
Unificación del amor y la voluntad, 211
Unión de identidades, 150
Uso de eufemismos, 327
Utilidad de una teoría, 5, 6

V

Validez
de la fórmula predictiva básica, 342
de la predicción, 9
de un instrumento de medida, 9
del constructo del HCTI, 117
Validez de constructo, 9
convergente, 9
discriminante, 10
divergente, 9
Valor
de cambio, 129
de la necesidad de una persona, 342
de refuerzo, 338
de toda actividad humana, 50
general que le asignemos a una actividad, 325
para hacer frente a su destino, 204
personal, 129
Valoración, 76
de las causas de nuestra conducta, 325
errónea de la situación actual, 346
positiva, 188
incondicional, 185, 190, 191
Valoraciones externas, 188
Valores, 353
B, 166, 169
de apertura al cambio, 177
de autosuperación, 177
de autotrascendencia, 177
de conservación, 177
de la gente empática, 219
de las personas autorrealizadas, 170
Variables de predicción, 321
Variación genética en partes del genoma, 259
Variaciones genéticas neutrales, 281
Vejez, 79, 150
Ventaja selectiva, 279
Venta o intercambio, 129
Verdadera genitalidad, 149
Verdades eternas, 169
Vergüenza, 145
Versiones largas del gen DRD4, 285
Vertiente
clínica y cualitativa de la psicología, 6
cuantitativa de la psicología, 6
Víctimas deshumanizadas, 327
Vida, 208
existencial, 195
más enriquecida, 195
Vinculación afectiva temprana con la figura de la madre, 98
Vínculos afectivos entre adultos, 101
Violencia televisiva, 329
Visión
estructural del ello, el yo y el superyó, 36
evolucionista de la humanidad, 122
más realista del mundo, 194
optimista y esperanzada de los humanos, 180
teleológica de la motivación, 49
utilitaria de la religión, 236
Vivir la madurez plenamente, 79
Voluntad, 211
de alcanzar la salud mental, 175
de poder, 47, 211
egoísta, 211
firme de servir a los demás, 228
libre, 239

Y

Yin y yang, 74
Yo, el, 19, 20
autónomo, 97
bueno, 94
consciente, 94
corporal, el, 141
del niño, 92
emergente, 94
ideal, 20, 94
malo, 94
objetivo, 78
subjetivo, 78

Z

Zona erógena suprema, 30
Zonas erógenas, 21
secundarias, 30